فرانسيس فوكوياما

الثِّقَة

الفضائل الاجتماعية
ودورها في خلق الرخاء الاقتصادي



مُنتدى العلاقات العربيّة والدّوليّة

الثقة:
الفضائل الاجتماعية ودورها في خلق الرخاء الاقتصادي

لعل **الثقة: الفضائل الاجتماعية ودورها في خلق الرخاء الاقتصادي** أكثر كتب فوكوياما انفتاحا وإنسانية، سواء في مواجهته التمركز الغربي على الذات، عبر طرح النموذج الآسيوي مثالا آخر في التطوير الاقتصادي وتنمية رأس المال الاجتماعي، تتعلم منه الولايات المتحدة وأوربا وبقية دول العالم الكثير من الدروس والعبر؛ أو في سعيه الأوسع إلى تحرير علم الاجتماع من استعمار الاقتصاديين الطويل لأكثر من قرن ونيف؛ أو في إصراره على إمكانية بل ضرورة التفاعل بين ثقافات العالم، رغم اختلافها وتباين درجات عقلانيتها ومدى تقبلها الحداثة السياسية (الديمقراطية) والاقتصادية (السوق الحر) بالنسب التقريبية التي اقترحها (٨٠٪ حداثة و٢٠٪ خصوصية).

ويطرح الثقة، علاوة على ذلك، مجموعة قضايا وتساؤلات وإجابات مباشرة وغير مباشرة تشكل بمجموعها الهم الأساس في الخطاب العالمي المعاصر. وهذا - باعتقادنا - الهم الأساس الذي ينبغي أن يشغل الحيز الأكبر من تفكير العقل العربي الحديث ويعيد برمجة أولوياته، فيضع في مقدمتها بناء المجتمع المدني، وتعزيز المؤسسات الوسيطة، وتنمية رأس المال الاجتماعي، وإقامة المؤسسات السياسية والاقتصادية الحديثة على أسس عقلانية تتجاوز الولاءات الأسروية والقبلية والطائفية والدينية والإثنية، وصولا إلى علاقات المواطنة والثقة المجتمعية الأعم.

لذلك يبقى الثقة - باعتقادنا - كتابا مهما ومفيدا للقارئ العربي في المرحلة المربكة الراهنة والمستقبل المنظور.

المترجمان



منتدى العلاقات العربية والدولية

هاتف: 4080451 974+ فاكس: 44080470 974+ صندوق بريد: 12231
الموقع الإلكتروني: fairforum.org البريد الإلكتروني: info@fairforum.org
العنوان: مبنى رقم 28، المؤسسة العامة للحي الثقافي (كتارا)، الدوحة، قطر

السعر
9 دولارات - 33 ريالًا قطريًا

ISBN: 978-9927-103-33-9



الثقــة

بسم الله الرحمن الرحيم

الثقة

الفضائل الاجتماعية

ودورها في خلق الرخاء الاقتصادي

تأليف

فرانسيس فوكوياما

ترجمة

معين الإمام / مجاب الإمام

منتدى العلاقات العربية والدولية

TRUST

The Social Virtues and the Creation of Prosperity

عنوان الكتاب: الثقة.
تأليف: فرانسيس فوكوياما
ترجمة: معين الإمام - مجاب الإمام.
٦٤٠ صفحة - ١٦,٥ × ٢٤ سم.
رقم الإيداع بدار الكتب القطرية ١١٢/ ٢٠١٥
الرقم الدولي (ردمك): ISBN: 978 - 9927 - 103 - 33 - 9

الطبعة الأولى ٢٠١٥.

المحتويات

الجزء الثالث: مجتمعات الثقة العالية
وتحديات الحفاظ على التواصل الاجتماعي

الجزء الرابع
المجتمع الأميركي وأزمة الثقة

الجزء الخامس:

إثراء الثقة: دمج الثقافة التقليدية مع المؤسسات الحديثة

في القرن الحادي والعشرين

توطئة

ليس الثقة: الفضائل الاجتماعية ودورها في خلق الرخاء الاقتصادي أشهر كتب فوكوياما، مقارنة بنهاية التاريخ والإنسان الأخير، الذي شغل ومازال يشغل الكثيرين؛ ولا أشملها، مقارنة بتوأمه الأخير، أصول النظام السياسي (من عصور ما قبل الإنسان إلى الثورة الفرنسية) والنظام السياسي والانحطاط السياسي (من الثورة الصناعية إلى عولمة الديمقراطية)، الذي يعكف المترجمان حاليا على تعريبه (وسيصدر بجزأيه قريبا عن منتدى العلاقات العربية والدولية)؛ ولا أشرسها، مقارنة ببناء الدولة، الذي برر في بعض جوانبه السياسات الخارجية الخرقاء لبوش الابن وشركاه؛ ولا أشجعها، مقارنة بأميركا على مفترق طرق، الذي باعد فيه بين دربه الفكري والدرب الليبرتاري بعد أن كاد يتطابق معه.

بل لعل الثقة أكثر كتب فوكوياما انفتاحا وإنسانية، سواء في مواجهته التمركز الغربي على الذات، عبر طرح النموذج الآسيوي مثالا آخر في التطوير الاقتصادي وتنمية رأس المال الاجتماعي، تتعلم منه الولايات المتحدة وأوربا وبقية دول العالم الكثير من الدروس والعبر؛ أو في سعيه الأوسع إلى تحرير علم الاجتماع من استعمار الاقتصاديين الطويل لأكثر من قرن ونيف؛ أو في إصراره على إمكانية بل ضرورة التفاعل بين ثقافات العالم، رغم اختلافها وتباين درجات عقلانيتها ومدى تقبلها الحداثة السياسية (الديمقراطية) والاقتصادية (السوق الحر) بالنسب التقريبية التي اقترحها (٨٠٪ حداثة و٢٠٪ خصوصية).

يطرح الثقة، علاوة على ذلك، مجموعة قضايا وتساؤلات وإجابات مباشرة وغير مباشرة تشكل بمجموعها الهم الأساس في الخطاب العالمي المعاصر. وهذا- باعتقادنا- الهم الأساس الذي ينبغي أن يشغل الحيز الأكبر من تفكير العقل العربي ويعيد برمجة أولوياته، فيضع في مقدمتها بناء المجتمع المدني، وتعزيز المؤسسات الوسيطة، وتنمية رأس المال الاجتماعي، وإقامة المؤسسات السياسية والاقتصادية الحديثة على أسس عقلانية تتجاوز الولاءات الأسروية والقبلية والطائفية والدينية والإثنية، وصولا إلى علاقات المواطنة والثقة المجتمعية الأعم.

إن فشل المجتمعات العربية في بناء وترسيخ علاقات المواطنة بيسر وسلاسة في الخمسين سنة الماضية من تاريخها الدامي- بغض النظر عن الأسباب- هو ما أوقعها في مزالق التحولات المفاجئة، وفوضى الاندفاعات التحررية، وصدمة الارتكاسات الظلامية التي تشهدها اليوم. واليوم، في محاولتها تعديل أو إعادة هيكلة بناها السياسية والاقتصادية، طال أمد الفجر الديمقراطي أم قصر، فلا بد لهذه المجتمعات من إعادة النظر في بناها الثقافية والمجتمعية الأساس على ضوء الحوار الهادئ والعقلاني مع الخطاب العالمي المعاصر في آخر وأخطر تجلياته الفوكويامية.

لذلك يبقى الثقة - باعتقادنا - كتابا مهما ومفيدا للقارئ العربي في المرحلة المربكة الراهنة والمستقبل المنظور.

المترجمان

الإهـــداء

إلى لورا، الأغلى والوحيدة

إن مجتمعاً مكوّناً من عدد لا نهائي من الأفراد غير المنظمين، الذين تضطر الدولة المتضخمة إلى قمعهم واحتوائهم، لهو تشوّه اجتماعي حقيقي... الدولة بعيدة كل البعد عن الأفراد، وعلاقتها بهم خارجية جداً وعابرة جداً بحيث لا تنفذ عميقاً إلى ضمائرهم فتؤلف بينهم وتدفعهم إلى إقامة علاقات اجتماعية داخلها... لا يمكن لأمة أن تحفظ كيانها إلا إذا توسطت بين الدولة والفرد فيها سلسلة كاملة من الجماعات البينية المساندة، القريبة بما يكفي من الأفراد لاجتذابهم بقوة إلى فلك عملها، وجرّهم بالتالي إلى مجرى الحياة الاجتماعية العام... والجماعات المهنية تحديداً ملائمة لأداء هذا الدور، فذاك قدرها.

إيميل دوركهايم

تقسيم العمل في المجتمع

ثم يصبح فن الاجتماع، كما أسلفت، الفعل الأهم الذي يدرسه الجميع ويطبقونه.

أليكسس دو توكفيل

الديمقراطية في أميركا

مقدمة

حين خلص ألكسندر كوجييف، أبرز تراجمة هيغل ومفسريه في القرن العشرين، إلى نتيجة مفادها أن الأخير كان جوهرياً مصيباً في إعلانه نهاية التاريخ، قرر أيضاً منتصف القرن أن الفلاسفة أمثاله لم يعد لديهم المزيد من العمل المفيد يؤدونه. فنحى دراسة الفلسفة إلى عطلات نهاية الأسبوع، وعمل موظفاً بيروقراطيا بدوام كامل في مفوضية السوق الأوروبية المشتركة التي تشكلت حديثاً آنذاك، وبقي فيها حتى وفاته عام ١٩٦٨.

في ضوء هذا المسار، بدا من الطبيعي جداً أن أُتبع أنا أيضاً كتابي **نهاية التاريخ والإنسان الأخير** بكتاب عن الاقتصاد. فالتركيز على الاقتصاد أمر لا بد منه ويبدو لي حتمياً عملياً. بالطبع، كان هناك الكثير من المبالغة والاندفاع بعد انهيار الشيوعية، مع عدم الاستقرار الظاهر والكثير من التشاؤم حول الآفاق السياسية للقارة الأوروبية. لكن كل الأسئلة السياسية اليوم تدور عملياً حول الاقتصاد؛ بل حتى المشكلات الأمنية ذاتها تشكلها قضايا تنبع من داخل مجتمعات مدنية هشة، في الشرق والغرب على حد سواء. غير أن الاقتصاد كذلك ليس ما يبدو عليه ظاهرياً؛ فهو متجذّر في صلب الحياة الاجتماعية، ولا يمكن فهمه بمعزل عن السؤال الأعم حول كيفية تنظيم المجتمعات الحديثة نفسها، سيما وأنه أصبح اليوم الحلبة التي تدور فيها مختلف أشكال النضالات الحديثة للاعتراف وتحقيق الذات.

ليس هذا، إذن، كتاباً آخر يندرج في جنس الكتب الاقتصادية المنوعة حول «القدرة التنافسية»، أو حول كيفية إيجاد اقتصاد مربح، أو كيف ينبغي على الأميركيين تقليد اليابانيين أو الألمان. إنه بالأحرى قصة الحياة الحديثة ذاتها وكيف تعكسها الحياة الاقتصادية وتشكلها وتوطدها.

كل دراسة تحاول مقارنة ثقافات مختلفة من حيث الأداء الاقتصادي هي عملياً دعوة مفتوحة للإساءة إلى كل من تتناوله. وقد تناولت الكثير وغطيت مساحات واسعة في هذا الكتاب، ولا شك لدي بأن من هم أكثر معرفة مني بالمجتمعات المحددة قيد النقاش سوف تكون لديهم اعتراضات، وسوف يفكرون باستثناءات ودلائل لا حصر لها تناقض التعميمات المختلفة الواردة هنا. أعتذر سلفاً للذين يشعرون أنني أسأت فهم ثقافتهم أو، الأسوأ من ذلك، قلت شيئاً يحط من قدرها أو يستخف بها.

أدين بالشكر والعرفان للكثيرين، وخصوصا ثلاثة محررين أثروا كثيراً في هذا الكتاب: إروين غلايكس، الذي وقّع عقده قبل وفاته المبكرة عام ١٩٩٤؛ وآدم بيللو من «فري برس للنشر»، الذي أكمله؛ وبيتر دوهارتي، الذي كد ساعات طويلة لإعطاء المخطوط شكله النهائي. كما أشكر الأشخاص الآتية أسماؤهم على العون الذي قدموه خلال مراحل مختلفة من العمل على الكتاب: مايكل نوفاك، وبيتر بيرغر، وسيمور مارتن ليبست، وأميتاي إتزيوني، وعزرا فوغل، وأتسوشي سيكه، وتشي ناكانه، وتاكيشي إيشيدا، ونوريتاك كوباياشي، وسابورو شيروياما، وستيفن رودز، وريكو كينوشيتا، ومانكور أولسن، ومايكل كينيدي، وهنري إس. روين، وكلير ولفوفيتز، وروبرت دي. بتنام، وجورج هولمغرن، ولورنس هاريسون، وديفد هيل، وويلنغتون ك. ك. تشان، وكونغدام أوه، وريتشارد روزكرانس، وبروس بورتر، ومارك كوردوفر، وجوناثان بولاك، ومايكل سوين، وآرون فريدلبيرغ، وتمارا هارفن، ومايكل موتشيزوكي. وكالعادة، أسهم إبرام شولسكي كثيراً في التصور الفكري للكتاب.

أشعر بالامتنان مجدداً لجيمس تومسون، من مؤسسة راند، التي تحمّلت وجودي أثناء كتابة هذا المؤلَف. كذلك أحمل ديناً قديماً لوكيلتي أعمالي، إستر

نيوبرغ وهيذر شرودر، اللتين جعلتا هذا الكتاب والمؤلّف الذي سبقه ممكنين. الكثير من المواد التي تناولتها في الكتاب ما كانت لتثير اهتمامي لولا جهود مساعدي الباحثين دينس كويغلي وتينزينغ دونيو، وخصوصاً كريس سوينسون، الذي قدم عوناً لا يقدر بثمن في كل مراحل هذه الدراسة.

زوجتي لورا التي أهدي إليها الكتاب كانت على الدوام قارئة ملتزمة وناقدة دقيقة، قدمت لي عوناً هائلاً، وكانت مصدر دعم كبير على امتداد هذا العمل.

والدي يوشيا فوكوياما كان عالم اجتماع أديان، ترك لي قبل عدة سنوات مكتبته الزاخرة بكلاسيكيات علم الاجتماع. بعد مقاومتي منظوره في رؤية الأمور سنوات عدة، أظن أنني أتفهم الآن بشكل أكمل اهتمامه به. قرأ أبي مخطوط الكتاب وعلق عليه، لكنه توفي قبل نشره. أتمنى أن يكون أدرك كم انعكست اهتمامات حياته في هذا الكتاب.

عوضاً عن شكر الطابعة، كما درجت العادة في الماضي، أود أن أعرب عن امتناني لكل أولئك الفضوليين الدائمين والمبتكرين والمصممين المشاغبين- وجلهم مهاجرون- الذين جعلوا كل تلك البرمجيات والحواسيب وتجهيزات الشبكات التي اعتمد عليها إنتاج هذا الكتاب ممكنة.

الجزء الأول

فكرة الثقة :
قدرة الثقافة الهائلة
على إقامة المجتمع الاقتصادي

الفصل الأول

حول الوضع الإنساني في عصر نهاية التاريخ

مع اقترابنا من القرن الحادي والعشرين، تشهد المؤسسات السياسية والاقتصادية في العالم تقارباً ملحوظاً. وكانت الخلافات الآيديولوجية الحادة في بدايات القرن العشرين قد قسّمت مجتمعات العالم، إذ تنافست أنظمة الحكم الملكية والفاشية والديمقراطية الليبرالية والشيوعية تنافساً مريراً على الهيمنة السياسية، بينما اختارت بلدان مختلفة سبلاً اقتصادية متباينة، مثل الحمائية أو النقابوية أو نظام السوق الحر أو التخطيط الاشتراكي المركزي. واليوم، تبنت البلدان المتقدمة كلها فعلياً، أو تحاول تبني، مؤسسات الديمقراطية الليبرالية السياسية، كما تحول القسم الأكبر منها في الوقت نفسه باتجاه اقتصادات السوق والاندماج في بوتقة النظام الرأسمالي العالمي القائم على تقسيم العمل.

ومثلما أكدت في دراسة سابقة، تشكل هذه الحركة «نهاية للتاريخ» بالمفهوم الماركسي - الهيغلي الذي يرى في التاريخ ارتقاء عريضاً للمجتمعات البشرية التي تتقدم لبلوغ هدف نهائي أخير[1]. ومع تكشف التقانة الحديثة وانتشارها، تشكل الاقتصادات القومية بطريقة منطقية ومترابطة، لتتناسج مع الاقتصاد العالمي الواسع. أما ازدياد تعقيد الحياة المعاصرة واعتمادها المطرد على كثافة المعلومات فيجعلان من التخطيط المركزي للاقتصاد عملية بالغة الصعوبة. بينما يخدم الازدهار الهائل الذي خلقته الرأسمالية المدفوعة بمحركات التقانة، وظيفة الحاضنة التي يترعرع في كنفها نظام ليبرالي قائم

على الحقوق العالمية الشاملة والمتساوية، ومتوّج بالكفاح في سبيل الاعتراف بالكرامة الإنسانية. وعلى الرغم من أن كثيراً من البلدان واجهت صعوبة في إقامة مؤسساتها السياسية الديمقراطية أو بناء أسواقها الاقتصادية الحرة؛ ومع أن بلداناً أخرى انزلقت في مهاوي الفوضى والفاشية، ولاسيما في أجزاء من العالم الشيوعي السابق، إلا أن بلدان العالم المتقدمة ليس لها نموذج بديل للتنظيم الاقتصادي والسياسي يمكن أن تصبو إليه سوى الرأسمالية الديمقراطية.

لكن إجماع المؤسسات العالمية على تبني نموذج الرأسمالية الديمقراطية لم يكن يعني أبداً نهاية التحديات التي تواجه المجتمع، فقد تتفاوت درجات غنى أو فقر المجتمعات ضمن الإطار المؤسسي العام. كما تتباين درجات قناعتها بنوعية الحياة الاجتماعية والروحية التي تعيشها. مع ذلك، تبقى لازمة منطقية لتقارب المؤسسات في عصر نهاية التاريخ ألا وهي الاعتراف المنتشر على نطاق واسع بتعذر إدخال مزيد من التحسينات على المجتمعات ما بعد الصناعية عبر مشاريع «الهندسة الاجتماعية» الطموحة. إذ لم نعد نملك اليوم أي آمال واقعية بالقدرة على خلق «مجتمع عظيم» عن طريق البرامج الحكومية واسعة النطاق. والصعوبات التي واجهت إدارة كلينتون في محاولتها الأخيرة إجراء إصلاحات شاملة على نظام الرعاية الصحية عام ١٩٩٤، أظهرت بقاء الأميركيين في حالة شك وارتياب بكفاءة الحكومة وقدرتها على إدارة مشاريع ضخمة وتنفيذها في قطاع مهم من قطاعات الاقتصاد الأميركي. أما في أوروبا فلا يوجد اليوم من يدعي بأن المشكلات التي تواجهها القارة، كمشكلة الهجرة أو الارتفاع المستمر في معدلات البطالة، يمكن حلها بتوسيع دولة الرعاية الاجتماعية. بل على العكس تماماً، تسعى الإصلاحات الجديدة إلى تحجيم دور الدولة لجعل الصناعة الأوروبية أكثر قدرة على المنافسة في الأسواق العالمية. حتى الإنفاق بالاستدانة حسب الأسلوب الكينزي (Keynesian)، الذي تبنته الديمقراطيات الصناعية على نطاق واسع بعد حقبة «الكساد الكبير» للتحكم بالدورة الاقتصادية، يعده معظم الاقتصاديين اليوم محبطاً وعاجزاً عن تحقيق النتائج المرجوة على المدى البعيد. لقد تغيّر الوضع في أيامنا هذه

لدرجة أن جل ما تطمح إليه الحكومات في سياستها المتعلقة بالاقتصاد الكلي ينحصر في عدم التسبب بالضرر، عبر تأمين موارد مالية ثابتة والتحكم بالعجز الضخم في الميزانية.

واليوم، بعد التخلي عن الوعد المأمول للهندسة الاجتماعية، يدرك المراقبون المختصون جميعهم أن المؤسسات السياسية والاقتصادية الليبرالية تعتمد في وجودها على مجتمع مدني معافى ومفعم بالحيوية[٢]. و«المجتمع المدني» - وهو خليط مركب من مؤسسات وسيطة تشمل الشركات والجمعيات التطوعية والنقابات والنوادي والكنائس والمؤسسات الخيرية والإعلامية والتربوية والتعليمية - يعتمد بدوره على الأسرة، الأداة الرئيسة التي تجعل الفرد يتواصل مع ثقافته ويكتسب الخبرات والمهارات الضرورية التي تؤهله للعيش في كنف المجتمع الأوسع، فضلاً عن توارث قيم هذا المجتمع ومعارفه وبثها عبر الأجيال المتلاحقة.

وبالطبع لا يمكن لأي حكومة إصدار مرسوم تشريعي بإيجاد بنية عائلية قوية ومستقرة، ومؤسسات اجتماعية متينة بالطريقة التي تنشئ بها جيشاً أو مصرفاً مركزياً. إذ يعتمد المجتمع المدني المزدهر على عادات الناس وتقاليدهم ومبادئهم الأخلاقية -وهي سمات لا تتشكل إلا بطريقة غير مباشرة عبر الفعل السياسي الواعي، ومن الضروري تكريسها وتنميتها عبر زيادة الوعي واحترام الثقافة.

تتجاوز هذه الأهمية القصوى للثقافة الحدود القومية لتشمل مجالات الاقتصاد العالمي والنظام الدولي في آن معاً. والواقع أن من مفارقات التقارب بين المؤسسات الكبرى منذ انتهاء الحرب الباردة أن شعوب العالم قد أصبحت الآن أكثر وعياً ومعرفة بالفوارق الثقافية التي تباعد في ما بينها. في العقد الماضي، مثلاً، ازداد وعي الأميركيين بحقيقة أن اليابان، حليف الأمس والعضو السابق في منظومة «العالم الحر» أيام الحرب الباردة، تمارس الديمقراطية والرأسمالية تبعاً لجملة معايير ثقافية تختلف عن تلك التي تعتمدها الولايات المتحدة. وقد أدت هذه الفوارق أحياناً إلى احتكاكات عديدة، كما حدث عندما أدرك الأميركيون

أن الشركات الأعضاء في شبكة الأعمال اليابانية المعروفة باسم «كيريتسو» (Keiritsu) لا تشتري بضائعها إلا من شبكة الشركات نفسها، وتفضل ذلك على التعامل مع الشركات الأجنبية حتى وإن عرضت أسعاراً أقل أو نوعية منتجات أفضل. وبدأ الآسيويون من جهتهم يعربون عن قلقهم من بعض مظاهر الثقافة الأميركية، مثل كثرة احتكام الأميركيين للقضاء وإصرارهم على التشبث بحقوقهم الفردية على حساب الصالح العام؛ وأخذوا يشيرون بشكل متزايد إلى جوانب التفوق في إرثهم الثقافي، مثل احترامهم المتوارث للسلطة، وتشديدهم على أهمية التربية والتعليم، والقيم العائلية، بوصفها مصادر أصيلة يستمد منها المجتمع الآسيوي حيويته ونشاطه[٣].

بلغ بروز دور الثقافة المتزايد في النظام العالمي حداً دفع صموئيل هنتنغتون إلى التأكيد على أن العالم يتحرك نحو عصر «صدام الحضارات»، حيث لا تستمد الشعوب هويتها الأساسية من انتمائها الآيديولوجي، كما حدث أيام الحرب الباردة، بل من إرثها الثقافي تحديداً[٤]. ومن ثم فإن الصراعات المستقبلية لن تنشب على الأرجح بين الفاشية والاشتراكية والديمقراطية بل بين التجمعات الثقافية الكبرى في العالم: الحضارات الغربية والإسلامية والكونفوشيوسية واليابانية والهندوسية وغيرها.

من الواضح أن هنتنغتون محق تماماً في القول إن الفوارق والاختلافات الثقافية سوف تهيمن من الآن وصاعداً، وإن على المجتمعات كلها إبداء اهتمام أكبر بالثقافة عند تعاملها مع المشكلات الداخلية ومشكلات العالم الخارجية على حد سواء. لكن حجة هنتنغتون تبدو أقل إقناعاً حين تؤكد أن الفوارق الثقافية سوف تكون بالضرورة مصدر الصراع في المستقبل، إذ كثيراً ما أدى التنافس بين الحضارات إلى المثاقفة وحدوث تغيّرات إيجابية وخلّاقة. الأمثلة وفيرة على هذا التحفيز والتأثير الثقافي المتبادلين، فالمواجهة بين اليابان والحضارة الغربية غداة وصول «السفن السود» بقيادة الكومودور بيري عام ١٨٥٣، مهدت السبيل أمام قيام عصر النهضة الميجية، وما ترتب عليه من ثورة التصنيع اليابانية؛ في حين استفادت الولايات المتحدة كثيراً في الجيل الماضي

من تبني أساليب الصناعة اليابانية المرنة، التي يستغنى فيها عن المناطق العازلة في عمليات التصنيع لتسهيل إصلاح أخطاء الإنتاج في موقع حدوثها، ومن ثم الاستفادة من آراء وخبرات العاملين على أرض المصنع وإشراكهم في عملية صنع القرار. ولكن بغض النظر هل تؤدي المواجهة بين الثقافات إلى الصراع والصدام أو إلى مزيد من التفاعل والتكيف مع المتغيرات، من الضروري الآن تطوير فهم أعمق للأسباب التي تجعل هذه الثقافات مميزة وفاعلة، ولاسيما مع اتخاذ القضايا المتعلقة بالتنافس الاقتصادي والسياسي في العالم صيغاً وأشكالاً ثقافية باطراد.

ولعل الاقتصاد هو الجانب المحوري في حياتنا المعاصرة الذي تمارس فيه الثقافة تأثيراً مباشراً في الأوضاع الداخلية للمجتمع والنظام العالمي في آن معاً. ومع أن النشاط الاقتصادي لا يمكن فصله عن مجمل النشاطات الاجتماعية والسياسية، إلا أن الخطاب الاقتصادي المعاصر يشجع انتشار نزعة خاطئة تعد الاقتصاد قطاعاً مستقلاً يتمتع بقوانينه الذاتية بمعزل عن باقي قطاعات المجتمع. ومن هذا المنظور، يبدو الاقتصاد حيّزاً آنياً يجتمع فيه الأفراد مرحلياً لإرضاء حاجاتهم وإشباع رغباتهم الأنانية قبل العودة إلى ممارسة حياتهم الاجتماعية «الحقيقية». ولكن الاقتصاد في أي مجتمع يشكل واحداً من أكثر مجالات التواصل الاجتماعي والإنساني دينامية وحيوية، إذ يكاد لا يوجد شكل من أشكال النشاط الاقتصادي يمكن الاستغناء فيه عن التعاون والتكافل الاجتماعي، بدءاً بإدارة مصبغة صغيرة لتنظيف الملابس وانتهاء بتصنيع أضخم الدارات الإلكترونية المتكاملة. وبينما يعمل الناس ضمن مؤسسات اقتصادية لتلبية حاجاتهم الفردية، يحقق مكان العمل أيضاً وظيفة اجتماعية، فيجتذب الأفراد خارج إطار حياتهم الخاصة ويكسر عزلتهم ويربط بينهم في رحاب عالم اجتماعي أشمل. ولا يعد هذا الترابط والتواصل مجرد وسيلة غايتها الحصول على الأجر فحسب، بل هو غاية أساسية للحياة الإنسانية ذاتها، ومثلما يوجد جانب أناني للشخصية الإنسانية، هنالك أيضاً جانب اجتماعي متأصل ينزع دوماً لجعل الإنسان جزءاً من تجمعات أوسع. وفي حال غياب المعايير والقواعد

الناظمة لعلاقات الإنسان بالآخرين، يتملكه شعور حاد بالقلق، أو ما أسماه إميل دوركهايم «الشذوذ»، ومكان العمل في عصرنا الحديث قادر على التخفيف من وطأة هذا الشعور والتغلب عليه[٥].

ينبع الإحساس بالرضى الذي نستمده من تواصلنا مع الآخرين وارتباطنا بهم في مكان العمل، من الرغبة الإنسانية الدفينة بنيل الاعتراف وتحقيق الذات. وكما بينت في كتابي **نهاية التاريخ والإنسان الأخير** فإن كل كائن بشري، رجلاً كان أم امرأة، يسعى جاهداً إلى نيل اعتراف الآخرين بكرامته (أي تقديرها حق قدرها)، وعلى مر العصور كانت هذه الرغبة متجذرة ومتأصلة في النفس البشرية إلى درجة أنها شكلت محركاً رئيساً لمراحل السيرورة التاريخية كلها. في البدء كانت هذه النزعة تعبّر عن ذاتها في الميادين العسكرية، حيث خاض الملوك والأمراء معارك دامية لإثبات سيادتهم وتفوقهم بعضهم على بعض، وفي العصر الحديث تحول النضال من أجل الاعتراف وتحقيق الذات إلى المجال الاقتصادي، حيث يلعب الآن دوراً إيجابياً يعمل على خلق الثروة بدل تدميرها. وبعيداً عن مستوى تأمين الحد الأدنى من مستلزمات البقاء، فإن النشاطات الاقتصادية التي يقوم بها الإنسان تهدف غالباً إلى نيل هذا الاعتراف وتحقيق الذات، وليس لمجرد إشباع الحاجات المادية الطبيعية[٦]. لأن هذه الحاجات، كما أشار آدم سميث، تبقى محدودة وسهلة التحقيق نسبياً. إن للعمل والمال أهمية أكبر باعتبارهما مصدراً رئيساً يستمد الإنسان منه هويته ومكانته وكرامته، سواء نجح في إقامة إمبراطورية إعلامية متعددة الجنسيات أو حصل على ترقية متواضعة لوظيفة مراقب عمال في مصنعه. هذا النوع من تحقيق الذات لا يمكن إثباته على الصعيد الفردي، بل لا بد أن يتم ضمن سياق اجتماعي أوسع.

إذن، يمثل النشاط الاقتصادي جانباً محورياً من الحياة الاجتماعية ويتأثر تأثراً مباشراً بجملة القيم والمعايير والالتزامات الأخلاقية وغيرها من العادات والأعراف التي تحدد بمجموعها شكل المجتمع. وكما يبين هذا الكتاب لاحقاً، فإن أهم العبر التي نستخلصها من دراسة الحياة الاقتصادية هي أن صلاح أحوال أي أمة والحفاظ على قدراتها التنافسية في السوق الاقتصادي

يقيان مشروطين بتوافر سمة ثقافية وحيدة وراسخة، ألا وهي الثقة ومدى انتشارها وتأصلها في المجتمع. لنتأمل الأمثلة الآتية عن نماذج من الحياة الاقتصادية في القرن العشرين:

- أثناء أزمة النفط التي شهدها العالم في بداية السبعينيات، واجهت شركتان كبيرتان لصناعة السيارات في منطقتين مختلفتين من العالم-«مازدا» (Mazda) اليابانية و«ديملر- بنز» (Daimler - Benz) الألمانية (التي تصنع سيارات مرسيدس الفخمة) - خطر الإفلاس إثر الانخفاض الحاد في نسبة المبيعات. لكن أنقذ الشركتين كلتيهما ائتلاف من الشركات التي كانت تتعامل معهما مدة طويلة بقيادة أحد المصارف الضخمة - «بنك سوميتومو المركزي» في حالة «مازدا»، و«البنك الوطني الألماني» في حالة «ديملر». وفي الحالتين كلتيهما تمت التضحية بالأرباح الآنية من أجل إنقاذ المؤسسة ذاتها، ولاسيما بالنسبة للشركة الألمانية التي أنقذت أيضاً لمنع وقوعها بأيدي مجموعة من المستثمرين العرب.

-حقبة الركود الاقتصادي التي اجتاحت مراكز الصناعة الأميركية بين عامي ١٩٨٣- ١٩٨٤، أصابت شركة «نوكور» (Nucor) بأضرار بالغة، وهي شركة دخلت حديثاً ميدان صناعة الفولاذ، وذلك بإقامة عدة مصانع صغيرة الحجم مستخدمة تقنيات ألمانية متطورة في صب المعادن. أقيمت تلك المصانع في مناطق مثل «كروفوردزفيل» في ولاية «إنديانا»، خارج ما يعرف عادة باسم «حزام الصدأ» في أميركا، حيث استخدمت الشركة عمالاً غير منظمين نقابياً بل كان كثير منهم من المزارعين سابقاً. وفي محاولة منها لمعالجة مشكلة انخفاض العائدات، قررت الشركة عدم تسريح العمال، واستعاضت عن ذلك بتخفيض أيام العمل إلى يومين أو ثلاثة أسبوعياً، مع ما يقتضيه ذلك من تخفيض لرواتب العاملين كلهم، بدءاً بأكبر المديرين التنفيذيين وانتهاء بأدنى عمال الصيانة. وحين استرد الاقتصاد عافيته واستعادت «نوكور» نشاطها المعهود، سادت الشركة روح جماعية عالية أسهمت في جعلها قوة رئيسة في صناعة الفولاذ والتعدين في أميركا اليوم[٧].

-في مصنع التجميع «تاكاوكا» التابع لشركة «تويوتا» لصناعة السيارات، يستطيع أي واحد من آلاف العاملين والعاملات على خط التجميع إيقاف المصنع برمته بمجرد شد سلك صغير موجود في موقع عمل كل منهم، لكنهم نادراً ما يفعلون ذلك بالطبع. أما في معامل شركة «فورد» الضخمة في «هايلاند بارك» أو «ريفر روج»، وهي مصانع حددت طبيعة الإنتاج الصناعي الحديث في العالم لثلاثة أجيال متلاحقة، فلم يتمتع العمال أبداً بهذه الثقة التي تمنحهم هذا النوع من السلطة. ولكن بعدما تبنت شركة «فورد» أساليب الصناعة اليابانية، أصبح العمال الأميركيون يتمتعون بدرجة مشابهة من الثقة وبقدرة أكبر على التحكم بآلاتهم ومواقع عملهم.

-في ألمانيا، يتمتع مراقبو العمال على أرض أي مصنع نمطي بما يكفي من الخبرة والدراية لأداء مهمات العاملين تحت إشرافهم، وكثيراً ما يحلون محلهم إن اقتضت الضرورة. ويستطيع هؤلاء المراقبون أيضاً نقل العمال من موقع لآخر وتقييم أدائهم بناء على خبرتهم في التعامل المباشر معهم وجهاً لوجه. كما تتوافر في المعامل الألمانية درجة عالية من المرونة في نظام الترقيات: إذ يستطيع العامل العادي الحصول على مؤهلات المهندس باتباع دورات وبرامج تدريبية مكثفة داخل الشركة، دونما حاجة لانتسابه إلى الجامعة.

قد تبدو هذه النماذج الأربعة غير مترابطة، ولكن هنالك قاسماً مشتركاً يجمع بينها ويتمثل في مبادرة اللاعبين الاقتصاديين إلى مساعدة أحدهم الآخر لاعتقادهم المسبق بأنهم يشكلون مجتمعاً قائماً على الثقة المتبادلة. فالمصارف وشركات التوريد التي بادرت لإنقاذ «مازدا» و«ديملر-بنز» كانت مدفوعة بنوع من الالتزام تجاه شركتين مدت كل منهما يد العون والمساعدة في الماضي وستفعل ذلك في المستقبل. فضلاً عن أن قضية شركة «مرسيدس-بنز» ارتبطت بالمشاعر القومية الألمانية التي أبت أن تقع ملكية ذلك الاسم التجاري العريق بأيد غير ألمانية. كان العمال في شركة «نوكور» على استعداد لقبول تخفيضات حادة في أجورهم الأسبوعية لاعتقادهم أن المديرين الذين ابتكروا خطة تخفيض الأجور قد تضرروا هم أيضاً، لكنهم التزموا بعدم

تسريحهم. أما عمال مصنع «تويوتا» فقد منحتهم الإدارة سلطات واسعة تمكنهم من إيقاف خط التجميع لثقتها بأنهم لن يسيئوا استخدامها. ومن جهتهم، بادل العمال ثقة الإدارة باستخدام تلك الصلاحيات بوعي ومسؤولية ووظفوها لزيادة الإنتاجية الإجمالية لخط التجميع. أخيراً، تبدو بنية المصنع الألماني أكثر مرونة وأكثر مساواة لأن العامل الألماني يثق بمديريه وزملائه إلى درجة لا تتوافر في بقية البلدان الأوروبية.

كان المجتمع الاقتصادي في كل من هذه الحالات مجتمعاً ثقافياً لم يعتمد على أسس محددة أو قواعد واضحة، بل انطلق من جملة العادات والأعراف والالتزامات الأخلاقية المتبادلة التي تمثَّلها كل فرد من أفراده في داخله. ووفرت تلك القواعد أو الأعراف الأرضيةَ الملائمة لتبادل الثقة بين هؤلاء الأفراد. أما القرارات المتخذة لتبادل الدعم فلم تكن مبنية على أساس المنفعة الذاتية أو المصلحة الاقتصادية الضيقة. إذ كان باستطاعة المديرين في شركة «نوكور» منح أنفسهم مكافآت وعلاوات وتسريح العاملين في الوقت نفسه، كما فعل كثير من مديري الشركات الأميركية في تلك الحقبة. وكان بإمكان «بنك سوميتومو» و«البنك الوطني الألماني» تحقيق أقصى قدر من الأرباح لو أقدما على بيع ممتلكات وأصول الشركتين وهما على حافة الانهيار. من المحتمل أن تعم فوائد هذا التضامن داخل المجتمعات الاقتصادية المذكورة العاملين كلهم على المدى البعيد؛ ومن المؤكد أن عمال شركة «نوكور» امتلكوا الحافز لبذل جهد إضافي في خدمة الشركة بعد انتهاء حقبة الركود؛ كحال مراقب العمال الألماني الذي ساعدته الشركة ليصبح مهندساً. لكن السبب وراء السلوك الذي اتبعه هؤلاء اللاعبون الاقتصاديون لم يرجع بالضرورة إلى حساباتهم المسبقة لاحتمالات الربح أو الخسارة؛ بل كان التضامن في ما بينهم غاية بحد ذاتها. بمعنى آخر، كان كل منهم مدفوعاً بباعث أكبر من المصلحة الذاتية والمنفعة الفردية الأنانية. وكما سنرى لاحقاً، وحدت الثقة المتبادلة هذه الجماعات من اللاعبين الاقتصاديين في المجتمعات الاقتصادية الناجحة كلها.

مقارنة مع الأمثلة السابقة، لنتأمل الحالات الآتية حيث أدى غياب الثقة إلى تدني مستوى الأداء الاقتصادي وما رافقه من مضامين اجتماعية:

-في الخمسينيات، أشار إدوارد بانفيلد إلى أن المواطنين الأثرياء في بلدة صغيرة في جنوب إيطاليا لم يرغبوا في العمل معاً لبناء مدرسة ومستشفى كانت البلدة في أمس الحاجة إليهما، كما رفضوا إقامة مصنع رغم توافر رأس المال واليد العاملة، وذلك لاعتقادهم بأن على الدولة تولي مسؤولية هذه النشاطات.

-خلافاً للممارسة الألمانية، تعتمد علاقة المراقبين الفرنسيين مع عمالهم على مجموعة متشابكة من القواعد الناظمة والقوانين الراسخة التي تحددها الوزارة المختصة في العاصمة باريس. والسبب في ذلك يرجع إلى أن الفرنسيين عموماً يميلون إلى عدم الثقة برؤسائهم في تقديم تقويم شخصي نزيه لأداء مرؤوسيهم وقدراتهم. تمنع هذه القوانين الرسمية مراقبي العمال من نقل عمالهم من موقع لآخر، ما يكبح الإحساس بالتضامن على أرض المصنع، ويجعل من الصعب جداً إدخال ابتكارات واختراعات جديدة على غرار ما يحدث في نظام التصنيع الياباني المرن.

-نادراً ما تعود ملكية الشركات الصغيرة في الأحياء الداخلية للمدن الأميركية إلى الأميركيين الأفارقة؛ إذ تسيطر عليها غالباً جماعات إثنية أخرى، كاليهود في بدايات القرن والكوريين حالياً. ومن أسباب ذلك غياب الإحساس المجتمعي والثقة المتبادلة بين أفراد «الطبقة الدنيا» الحالية من الأميركيين الأفارقة. وبينما تتركز الشركات الكورية حول أسر مستقرة وثابتة، وتستفيد من الخدمات التي توفرها جمعيات التسليف الدورية داخل حدود الجماعة الإثنية الكورية، تبقى العلاقات الاجتماعية بين الأميركيين الأفارقة ضعيفة ومفككة، ولا وجود فعلياً لجمعيات التسليف.

تُظهر هذه الحالات الثلاث غياب النزعة الاجتماعية العفوية، ما يكبح قدرة الأفراد على استغلال الفرص الاقتصادية المتاحة. والمعضلة الحقيقية تكمن في العجز الذي يصيب ما أسماه عالم الاجتماع جيمس كولمان «رأس المال الاجتماعي»: أي قدرة المواطنين على العمل معاً ضمن جماعات

ومنظمات من أجل تحقيق أهداف مشتركة[8]. ينطلق مفهوم رأس المال البشري، الذي شاع استخدامه وفهمه من الاقتصاديين على نطاق واسع، من فرضية أن رأس المال اليوم لا يتجسد في الأراضي أو المعامل أو الأدوات أو الآلات، بل في المعارف والمهارات التي يملكها البشر[9]. ويؤكد كولمان أن جزءاً مهماً ومتميزاً من رأس المال البشري، إضافة إلى المهارات والمعارف، يرتبط بقدرة الناس على الاجتماع والتواصل في ما بينهم، وهو أمر حاسم الأهمية ليس فقط للحياة الاقتصادية بل لكل جانب من جوانب الوجود الاجتماعي. وبدورها، تستند قدرة الأفراد على الاجتماع والتواصل إلى مدى اشتراك الجماعات بالقيم والمعايير الأخلاقية ومقدرتها على إخضاع المنافع الشخصية الضيقة للمصالح الجماعية الأشمل. ومن مثل هذه القيم المشتركة تنبع الثقة، وكما سنرى لاحقاً، فإن لهذه الثقة قيمة اقتصادية كبيرة وقابلة للقياس.

ولو أخذنا بالاعتبار هذه القدرة التلقائية على تكوين جماعات كتلك التي أتينا على ذكرها أعلاه، نجد أن الولايات المتحدة تبقى أقرب إلى اليابان وألمانيا. والعوامل المشتركة بين هذه المجتمعات الثلاثة، الأميركية واليابانية والألمانية، تجعلها مختلفة عن المجتمعات الصينية في هونغ كونغ وتايوان من جهة، وعن فرنسا وإيطاليا من جهة أخرى، فقد كانت الولايات المتحدة تاريخياً مجتمعاً يتميّز بارتفاع درجة الثقة والنزوع إلى العمل الجماعي، رغم أن الأميركيين يعدون أنفسهم فردانيين بالفطرة.

لكن الولايات المتحدة بدأت تشهد تغيّراً جذرياً في الجيل أو الجيلين الماضيين، من حيث قدرة الأميركيين التلقائية على الاجتماع والتواصل، أو ما يعرف باسم فن التواصل الاجتماعي. إذ أصبح المجتمع الأميركي في كثير من النواحي فردانياً بالدرجة نفسها التي طالما تصورها الأميركيون: النزعة المتأصلة لليبرالية المرتكزة على الحقوق الفردية نحو توسيع تلك الحقوق ومضاعفتها على حساب سلطة المؤسسات القائمة كلها تقريباً، دفعت لبلوغ حدها الأقصى ونتيجتها المنطقية. إن تردي مستويات الثقة وتدهور قيم التواصل الاجتماعي يظهران بوضوح في جملة التغيرات التي طرأت مؤخراً على المجتمع الأميركي،

كارتفاع نسبة الجرائم والعنف، وازدياد عدد الدعاوى المدنية في المحاكم، وتفكك بنية الأسرة، وتداعي عدد كبير من البنى الاجتماعية الوسيطة مثل النقابات والكنائس والنوادي والجمعيات الخيرية وعلاقات الجوار في الأحياء السكنية، فضلاً عن الشعور العام لدى الأميركيين بغياب القيم المشتركة والصلات الاجتماعية الرابطة بأولئك المحيطين بهم.

وكان لهذا التدهور في الارتباط بالجماعة والتواصل الاجتماعي مضامين مهمة أثرت في الديمقراطية الأميركية ربما أكثر من تأثيرها في الاقتصاد. فالولايات المتحدة تدفع الآن مبالغ طائلة تفوق ما تدفعه بقية البلدان الصناعية لتوفير الحماية الأمنية، وتبقي أكثر من واحد في المئة من مجموع سكانها في السجون. ويتكبد الأميركيون نفقات باهظة تفوق ما يدفعه الأوروبيون أو اليابانيون على المقاضاة وأتعاب المحامين. ومن المعروف أن هذه النفقات التي تشكل نسبة كبيرة من الناتج المحلي الإجمالي تمثل ضرائب مباشرة يدفعها المجتمع سنوياً نتيجة تردي مستويات الثقة بين أفراده. وقد تكون الآثار الاقتصادية في المستقبل أبعد من ذلك بكثير، حيث تبدأ قدرة الأميركيين على إقامة تشكيلة متنوعة من المؤسسات الجديدة والعمل فيها بالتدهور لأن تنوعها ذاته يقلل من حجم الثقة المتبادلة ويخلق حواجز جديدة تعرقل مسيرة التعاون في ما بينهم. الولايات المتحدة لا تستنزف رأسمالها المادي فحسب بل رأسمالها الاجتماعي أيضاً. ومثلما انخفض معدل المدخرات المادية في أميركا إلى درجة لا تسمح بتحديث المعامل القديمة أو تجديد البنية التحتية بالشكل الأمثل، فإن قدرة الولايات المتحدة على تعزيز رأسمالها الاجتماعي قد تراجعت أيضاً في العقود القليلة الماضية. لكن تراكم رأس المال الاجتماعي أمر معقد وعملية ثقافية غامضة في كثير من النواحي. وبينما يسهل على الحكومات تطبيق سياسات تستنزف احتياطي رأس المال الاجتماعي، إلا أنها تواجه مصاعب جمة في معرفة الطرق الكفيلة بإعادة بنائه وتعويضه من جديد.

لذلك كله، ليست الديمقراطية الليبرالية التي تظهر في عصر نهاية التاريخ «حديثة» تماماً. ونجاح المؤسسات الديمقراطية والرأسمالية مشروط بقدرتها

على التعايش مع عادات وتقاليد ثقافية ترجع إلى ما قبل العصر الحديث وتكفل قيامها بوظيفتها على أكمل وجه. إن القانون والعقد التجاري والعقلانية الاقتصادية توفر كلها أسساً ضرورية لكن غير كافية لاستقرار المجتمعات ما بعد الصناعية وازدهارها؛ ولا بد أن تمتزج بقيم التكافل الاجتماعي والالتزام الأخلاقي والثقة المتبادلة والإحساس بالواجب تجاه المجتمع، وهي خصال تنبع من العادات والتقاليد والأعراف لا من الحسابات العقلانية. والحقيقة أن هذه العادات والتقاليد الاجتماعية ليست مفارقات تاريخية لا مكان لها في المجتمع الحديث بل هي شروط لازمة وضرورية لنجاحه.

تبدأ المشكلة الأميركية مع فشل الأميركيين في فهم مجتمعهم بشكل صحيح واستيعاب الجذور التاريخية لتوجهاتهم الاجتماعية المتأصلة. الجزء الأول من هذا الكتاب يتناول هذا الفشل تحديداً، بدءاً من دراسة الأسباب التي تجعل المقولات الأخيرة لبعض المفكرين المعاصرين عاجزة عن إدراك حقيقة جوهرية حول أهمية البعد الثقافي في مجمل الحياة الاقتصادية. أما بقية هذا الجزء فسوف تحدد بدقة أكبر ما نعنيه بالثقافة والثقة ورأس المال الاجتماعي، كما توضح كيفية ارتباط الثقة بالبنية الهيكلية الصناعية وبإيجاد تلك المؤسسات الضخمة ذات الأهمية الحيوية للرخاء الاقتصادي والقدرة التنافسية.

ويعالج الجزآن الثاني والثالث مسألتين تشكلان معبرين رئيسين لتحقيق التفاعل والتواصل الاجتماعي، وهما على التوالي العائلة والمجتمعات التي لا ترتكز على علاقات القرابة. هنالك أربعة مجتمعات «أسروية» يأتي الجزء الثاني على ذكرها بالتفصيل، وهي الصين وفرنسا وإيطاليا وكوريا الجنوبية، حيث شكلت العائلة الوحدة الأساسية للتنظيم الاقتصادي؛ وواجه كل منها مشكلات وصعوبات كثيرة في إقامة مؤسسات كبرى تتجاوز نطاق الأسرة، ما استدعى تدخل الدولة المباشر للتشجيع على بناء شركات مستقرة وقادرة على الاستمرار والمنافسة في الأسواق العالمية. يتفحص الجزء الثالث المجتمعين الياباني والألماني المتميزين بارتفاع مستوى الثقة فيهما، حيث استطاع كل منهما إقامة شركات ضخمة لا تعتمد على صلات القربى، خلافاً للمجتمعات الأسروية في

الجزء الثاني. وما اكتفى بالانتقال إلى تبني أساليب الإدارة المحترفة الحديثة في وقت مبكر، بل أقام أيضاً علاقات عمل أكثر فاعلية وكفاءة وإرضاء للعاملين على أرض المصنع. ويتخذ هذا الجزء من الكتاب التصنيع المرن الذي ابتكرته شركة «تويوتا» لصناعة السيارات مثالاً نموذجياً على قدرة مجتمعات الثقة العالية على ابتكار صيغ وأشكال جديدة للتنظيم.

يناقش الجزء الرابع مشكلة تحديد الموقع الذي تحتله الولايات المتحدة على طيف مجتمعات الثقة العالية والمتدنية في العالم. ومن بين أهم القضايا الرئيسة التي يتناولها مصدر فن التواصل الاجتماعي الأميركي، وأسباب ترديه في الآونة الأخيرة. أما الجزء الخامس والأخير فيخلص إلى نتائج عامة حول مستقبل المجتمع العالمي والدور الذي تلعبه الحياة الاقتصادية في السياق الأوسع لمجمل النشاط البشري.

الهوامش:

(١) انظر:

Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man* (New York: Free Press, 1992).

(٢) للاطلاع على مناقشة ممتازة لأصول المجتمع المدني وعلاقته بالديمقراطية، انظر:

Ernest Gellner, *Conditions and Liberty: Civil Society and Its Rivals* (London: Hamish Hamilton, 1994).

(٣) للاطلاع على مناقشة أكثر تفصيلاً، انظر:

Francis Fukuyama, «The Primacy of Culture,» *Journal of Democracy* 6 (1995): 7 - 14.

(٤) انظر:

Samuel P. Huntington, «The Clash of Civilizations?» *Foreign Affairs* 72 (1994): 22 - 49.

(٥) وفقاً لدوركهايم: «لا يقتصر الاهتمام بتشكيل جماعات خاصة لتنظيم النشاط، والتطور ضمنها لدرء الفوضى على المجتمع وحده؛ بل إن الفرد من جانبه يجد متعة في ذلك لأن الفوضى تؤلمه. كما يعاني الألم والتشوش الناتجين عن العلاقات المتبادلة التي لا تخضع لنوع من التأثير التنظيمي». انظر:

Emile Durkheim, *The Division of Labor in Society* (New York: Macmillan 1933), p. 15.

(٦) انظر:

Fukuyama (1992), particularly chap. 21, «The Thymotic Origins of Work.»

(٧) للاطلاع على وصف ممتع لنهوض الشركة، انظر:

Richard Prestton, *American Steel* (New York, Avon Books, 1991).

(٨) انظر:

James S. Coleman, «Social Capital in the Creation of Human Capital,» *American Journal of Sociology* 94 (1988): S95-S120.

انظر أيضاً:

Robert D. Putnam, «The Prosperous Community: Social Capital and Public Life,» *American Prospect* 13 (1993): 35 - 42; and Putnam, «Bowling Alone,» *Journal of Democracy* 6 (1995): 65 - 78.

وفقاً لبوتنام، كانت جين جيكوبس أول من استعمل تعبير «رأس المال الاجتماعي»، وذلك في كتاب:

The Death and Life of Great American Cities (New York: Random House, 1961), p. 138.

(٩) انظر:

Gary S. Becker, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*, 2d ed. (New York: National Bureau of Economic Research, 1975).

الفصل الثاني

حل مشكلة العشرين في المئة

خضع الفكر الاقتصادي العالمي في الجيل الماضي لسيطرة المدرسة الكلاسيكية الجديدة التي عُرف أتباعها باسم اقتصاديي السوق، أمثال ميلتون فريدمان وغاري بيكر وجورج ستيغلر. وكان ظهور الرؤية الكلاسيكية الجديدة قفزة نوعية وتطوراً هائلاً على العقود السابقة من هذا القرن حيث هيمن الماركسيون وأتباع النزعة الكينزية على الاقتصاد. ويمكننا القول إن مقولات الكلاسيكية الجديدة كانت صحيحة بنسبة ثمانين بالمئة تقريباً، لأن النموذج الذي اعتمدته للسلوك الإنساني القائم على العقلانية والمنفعة الذاتية كان صحيحاً أيضاً بنسبة ثمانين بالمئة، الأمر الذي ساعدها على اكتشاف حقائق مهمة عن طبيعة المال والأسواق الاقتصادية. لكن النظرية الكلاسيكية الجديدة لا تقدم تفسيراً مقنعاً لنسبة العشرين بالمئة المتبقية من السلوك الإنساني، وكما أدرك آدم سميث جيداً فإن الحياة الاقتصادية جزء لا يتجزأ من الحياة الاجتماعية، ولا يمكن فهمها بمعزل عن جملة العادات والتقاليد والأعراف والقيم الأخلاقية السائدة، أو باختصار، لا يمكن فصل الاقتصاد عن الثقافة في المجتمع[1].

لذلك كله تبدو الحوارات الاقتصادية المعاصرة قاصرة وعقيمة حين تُسقط من حسابها هذه العوامل الثقافية. وخير مثال على ذلك الجدل الدائر في الولايات المتحدة منذ بداية العقد الماضي بين اقتصاديي السوق وبين

معارضيهم من أتباع «الميركانتيلية الجديدة» (الرأسمالية التجارية الجديدة)، أمثال تشالمرز جونسون وجيمس فالوز وكلايد بريستوفتش وجون زيسمان وكارل فان-فولفيرن وأليس آمزدن ولورا تايسون. ويرى هؤلاء «الميركانتيليون الجدد» أن نجاح الاقتصادات الديناميكية والسريعة النمو في بلدان شرق آسيا لم يتحقق باتباع القواعد الاقتصادية التي أرستها النظرية الكلاسيكية الجديدة بل تحقق بخرقها والخروج عليها[٢]. فمعدلات النمو المذهلة في تلك البلدان لم تتحقق نتيجة إفساح المجال أمام آليات السوق الاقتصادي لتعمل بحرية ودون أي عراقيل، بل جراء تدخل الدولة المباشر وإنتاجها سياسات صناعية تشجع التنمية الاقتصادية. لكن العديد من «الميركانتليين الجدد» يرتكبون الخطأ نفسه الذي وقع فيه خصومهم، وذلك بتعميم النتائج التي توصلوا إليها على الصعيد العالمي، رغم زعمهم إدراك خصوصية التجربة الآسيوية. يدعي «الميركانتيليون الجدد» أن هذه الخصوصية الآسيوية لا تنبع من خصوصية الثقافة بل من حقيقة أن المجتمعات الآسيوية وجدت نفسها متأخرة عن ركب التطور، فكانت ردة الفعل لديها محاولة اللحاق بأوروبا وأميركا الشمالية عن طريق إيجاد مؤسسات اقتصادية مختلفة وخاصة بها. إلا أن هذا الرأي يسقط من اعتباره أيضاً الدور المحوري الذي تلعبه الثقافة أصلاً في تحديد قدرة المجتمعات المختلفة على إقامة أي نوع من أنواع المؤسسات الاقتصادية وإدارتها بكفاءة وفاعلية.

ولعل جيمس فالوز قد وجه أكبر إدانة للنظرية الكلاسيكية الجديدة في كتابه النظر إلى الشمس[٣]، حيث بين أن الهوس الأنغلو- أميركي باقتصاد السوق قد أعمى بصيرة الأميركيين عن رؤية الدور الحاسم الذي تلعبه الحكومات في الشأن الاقتصادي، وعن إدراك أن معظم دول العالم تنتهج سياسات اقتصادية تدخلية، وهذا يتناقض مع القواعد والمقولات الأساسية للكلاسيكية الأميركية الجديدة. على سبيل المثال، استطاعت الحكومات الآسيوية حماية صناعاتها المحلية عن طريق فرض تعرفة جمركية مرتفعة، وتقييد الاستثمارات الأجنبية، وتشجيع الصادرات عبر تقديم القروض المريحة أو الدعم المالي المباشر، ومنح التراخيص التجارية للشركات المفضلة، وإقامة الكارتيلات الضخمة

لتنظيم عمليات اقتسام كلفة البحث العلمي والتنمية بين الشركات وتحديد حصة كل منها في السوق الاقتصادي. كما تدخلت الدولة بشكل مباشر لتمويل أكثر البحوث العلمية تكلفة وتعقيداً وأهمية للتطور الصناعي في مجتمعاتها[٤]. أما تشالمرز جونسون فكان من أوائل القائلين بأن وزارة الصناعة والتجارة الخارجية في اليابان هي المسؤولة، وليست آليات السوق، عن توجيه دفة الاقتصاد الياباني لبلوغ معدلات النمو الكبيرة في الحقبة التي أعقبت نهاية الحرب العالمية الثانية. كما يجمع «الميركانتيليون الجدد» كلهم على أن تبني الإدارات الأميركية المتعاقبة لاقتصاد السوق قد أدى إلى انهيار عديد من الصناعات المحورية في أميركا تحت وطأة المنافسة الخارجية، الأمر الذي أدى بدوره إلى تراجع الولايات المتحدة في ميدان التنافس الاقتصادي مع اليابان وبقية الدول الآسيوية. لذلك روج «الميركانتيليون الجدد» لفكرة إقامة وزارة أميركية للصناعة والتجارة الخارجية على غرار النموذج الياباني بهدف دعم الصناعات الأميركية العاملة في حقل التكنولوجيا المتطورة والتنسيق في ما بينها في الأسواق العالمية؛ كما طالبوا باتباع سياسات تجارية أكثر تشدداً لحماية الصناعات الأميركية التي تواجه خطر المنافسة الأجنبية في ظروف ظالمة وجائرة.

تركز الجدل الاقتصادي الذي أثاره «الميركانتيليون الجدد» على السياسات الصناعية وهل هي السبب الحقيقي لارتفاع معدلات النمو في دول شرق آسيا، ومن ثم على قدرة الحكومات على توجيه التنمية الاقتصادية بصورة أفضل مما تفعله آليات السوق[٥]. لكنهم تجاهلوا على أي حال الدور المركزي الذي تلعبه الثقافة في صياغة السياسة الصناعية ذاتها. فلو سلمنا جدلاً بافتراض أن السبب الكامن وراء التقدم الاقتصادي الآسيوي هو حكمة الإدارة التكنوقراطية وصوابية توجهاتها، فمن الواضح أن هناك فوارق حادة في القدرات النسبية للدول على تخطيط سياساتها الصناعية وتنفيذها. تحدد هذا الفوارق الثقافة، إضافة إلى طبيعة المؤسسات السياسية وجملة الظروف التاريخية في كل بلد. فلدى الفرنسيين واليابانيين تقاليد تاريخية عريقة تركز فيها القرار الاقتصادي بيد الدولة، في حين ناصب الأميركيون العداء للدولة على مدى تاريخهم وقاوموا

تدخلها في مختلف مرافق الحياة. وهنالك فارق كبير في طرق التأهيل وفي نوعية الصفات العامة للشخصية الإنسانية التي تدخل في تكوين البيروقراطية الوطنية في كل بلد. ومن الطبيعي أن يؤدي ذلك إلى اختلاف عميق في نوعية السياسات الصناعية والأساليب الإدارية المتبعة.

من الواضح أيضاً وجود فوارق ثقافية رئيسة تتعلق بمدى انتشار الفساد وطبيعته. ومن أكبر المشكلات التي تواجه السياسة الصناعية في العالم أنها تشجع على فساد الموظفين الحكوميين، الأمر الذي يبطل بدوره أي تأثيرات إيجابية محتملة قد تغلها. والمؤكد أن السياسات الصناعية تعمل بصورة أفضل في المجتمعات التي تتمتع فيها الدوائر الحكومية بتقاليد وأعراف راسخة من الاستقامة والنزاهة والكفاءة. ومع أن فساد السياسيين في اليابان قد أصبح فضيحة قومية، إلا أنه نادراً ما وُجّهت اتهامات مماثلة ضد البيروقراطيين في وزارة المالية أو وزارة الصناعة والتجارة الخارجية. وتلك حالة مستبعدة تماماً بالنسبة للبيروقراطيين في أميركا اللاتينية، فضلاً عن الموظفين الحكوميين في باقي أنحاء العالم الثالث.

من المرجح أن تؤثر اعتبارات ثقافية أخرى في نجاح أو فشل السياسات الصناعية أيضاً. فالمواقف تجاه السلطة في بلدان آسيا تعد من العوامل المساعدة على تطبيق سياساتها الصناعية بطرق قد لا تكون ممكنة في باقي بلدان العالم. لنتأمل مثلاً قضية الدعم الحكومي لما يسمى بالصناعات «الناهضة» أو الحديثة، مقابل الدعم للصناعات «الزائلة» أو القديمة. نظرياً، يمكن للبلدان غير الرائدة في مجال التكنولوجيا تطوير صناعات أو قطاعات صناعية محددة يختارها التكنوقراط ويخصونها بالدعم والتشجيع، لكن العوامل والضغوط السياسية غالباً ما تتدخل لتحرف السياسة الحكومية عن وجهتها الصحيحة. من المؤكد أن الصناعات «الناهضة» - بالتعريف - لم تثبت وجودها بعد، ومن ثم لا تمتلك جماعات ضغط تروّج لها وتهتم بمصالحها، بينما تكون الصناعات «الزائلة» غالباً أكبر المستخدمين للأيدي العاملة ولهذا يقف وراءها كثير من المؤيدين الأقوياء وأصحاب النفوذ السياسي والصوت المسموع. من السمات المميزة للسياسات

الصناعية التي نفذت في عديد من البلدان الآسيوية الأسلوب المنهجي والمنظم في تفكيك الصناعات القديمة التي توظف أعداداً كبيرة من العاملين. على سبيل المثال، انخفض عدد العمال في الصناعات النسيجية في اليابان من ١,٢ مليون عامل إلى ٦٥٥ ألفاً في الحقبة الممتدة من بداية الستينيات إلى عام ١٩٨١، وهبط عدد العاملين في صناعة الفحم من ٤٠٧ آلاف إلى ٣١ ألف عامل بين عامي ١٩٥٠ و١٩٨١، كما شهدت صناعة السفن انخفاضاً دراماتيكياً مماثلاً في السبعينيات[٦]. ولم تتدخل الدولة في أي من هذه الحالات للحفاظ على مستوى العمالة في الصناعات القديمة بل للمساعدة على تفكيكها وإزالتها، تماماً كما أشرفت حكومتا تايوان وكوريا الجنوبية على إجراء تخفيضات مماثلة في عدد المستخدمين في الصناعات القديمة المعتمدة على تكثيف العمالة.

خلافاً لذلك كله، وجدت الحكومات في أوروبا وأميركا اللاتينية أنه من المستحيل سياسياً تقريباً تفكيك هذه الصناعات القديمة. وبدلاً من المساعدة على التعجيل بإزالة الصناعات الخاسرة وتفكيكها، قامت الحكومات الأوروبية بتأميم صناعات الفحم والفولاذ والسيارات، آملة أن يؤدي الدعم الحكومي المباشر إلى جعلها قادرة على المنافسة في الأسواق العالمية. وبينما كانت الحكومات الأوروبية ترفع الشعارات المنادية بضرورة تحويل الموارد الاقتصادية المتوافرة إلى القطاعات الصناعية الأحدث، دفعت طبيعة الديمقراطية الأوروبية ذاتها تلك الحكومات إلى الرضوخ والاستسلام للضغوط السياسية الداعية إلى تحويل المعونات الحكومية فعلياً إلى الصناعات الأقدم والأقل تطوراً، على حساب دافع الضرائب الذي تحمل تكاليف باهظة. ومن المؤكد أن شيئاً من هذا القبيل قد يحدث في الولايات المتحدة إذا قامت الحكومة بتوزيع الدعم المالي لزيادة «القدرة التنافسية». ومن غير المستبعد أن يخضع الكونغرس الأميركي لتأثير جماعات الضغط السياسي فيعلن مثلاً، أن صناعة الأحذية أو المنسوجات أكثر «استراتيجية» من الصناعات الفضائية أو صناعة أشباه النواقل، ومن ثم فإنهما تستحقان الدعم الحكومي. وحتى في مجال التكنولوجيا المتطورة، غالباً ما تنعم الصناعات التكنولوجية الأقدم بثقل سياسي مؤثر لا يتوافر للصناعات

الحديثة التي ما زالت في طور النمو. ولهذا، فإن الحجة الدامغة ضد وضع سياسة صناعية في أميركا ليست حجة اقتصادية على الإطلاق بل مرتبطة بطبيعة الديمقراطية الأميركية.

وكما يبين هذا الكتاب لاحقاً فإن أهمية الدور الذي يلعبه القطاع الحكومي يتفاوت تفاوتاً هائلاً تبعاً للثقافة. في الصين وإيطاليا وبقية المجتمعات الأسروية، غالباً ما يمثل تدخل الدولة المباشر السبيل الوحيد لإقامة صناعات ضخمة، لذلك يبقى مهماً نسبياً إذا أرادت الدولة القيام بدور في الأسواق العالمية التي تتطلب هذا النوع من اقتصاديات الحجم الكبير. أما اليابان وألمانيا وبقية المجتمعات المتميزة بارتفاع مستويات الثقة ورأس المال الاجتماعي، فقد استطاعت بناء مؤسسات كبيرة دون الاعتماد على دعم الدولة. بمعنى آخر، يجب على الاقتصاديين، عند حساب المزايا والفوائد النسبية، أن يأخذوا باعتبارهم مدى توافر رأس المال الاجتماعي، إضافة إلى بقية الأشكال التقليدية للموارد المادية ورؤوس الأموال. وفي حال وجود عجز في رأس المال الاجتماعي، تقوم الدولة بتعويضه، تماماً مثلما تتدخل لتعويض النقص في رأس المال البشري ببناء المزيد من المدارس والجامعات. لكن الحاجة إلى تدخل الدولة يعتمد إلى حد بعيد على نوعية الثقافة والتركيبة الاجتماعية داخل المجتمع.

القطب الآخر في الجدل الدائر حالياً حول السياسة الصناعية يمثّله أتباع الكلاسيكية الجديدة، الذين يهيمنون اليوم على الفكر الاقتصادي العالمي. والواقع أن اقتصاد الكلاسيكية الجديدة مشروع فكري أكثر جدية واستدامة من «الميركانتيلية الجديدة». وتؤكد القرائن التجريبية أن الأسواق تتمتع بالكفاءة في توجيه الموارد الاقتصادية وتخصيصها، وأن إطلاق العنان للمصلحة الذاتية الضيقة يشجع النمو الاقتصادي. نكرر القول إن صرح اقتصاد السوق الحر يبقى صحيحاً بنسبة ثمانين في المئة، وهي نسبة لا بأس بها في العلوم الاجتماعية، وتعد فعلياً أفضل مما تقدمه النظريات المنافسة كأساس للسياسة العامة.

إلا أن مجمل الانتصار الفكري الذي حققته نظرية السوق الحر في السنوات القليلة الماضية ترافق مع كثير من الغطرسة والغرور. إذا لم يكتفِ

اقتصاديو الكلاسيكية الجديدة بما تحقق لهم من أمجاد، بل اعتقدوا أن المنهج الاقتصادي الذي توصلوا إليه يمنحهم الأدوات الفكرية اللازمة لإقامة ما يشبه العلم الكوني للإنسان. أكد هؤلاء أن قوانين علم الاقتصاد مطلقة ويمكن تطبيقها في كل زمان ومكان: فهي سارية المفعول في روسيا كما في أميركا أو اليابان أو بوروندي أو على هضاب بابوا-غينيا الجديدة، ولا يتأثر تطبيقها بالفروقات الثقافية الكبيرة بين هذه البلدان. كما آمنوا بأنهم على صواب أيضاً بالمعنى الابستمولوجي الأعمق: إذ استطاعوا، عبر المنهجية الاقتصادية، اكتشاف حقيقة جوهرية عن الطبيعة البشرية تسمح لهم بتفسير مظاهر السلوك الإنساني كلها تقريباً. وقام اثنان من أشهر اقتصاديي الكلاسيكية الجديدة وأغزرهم نتاجاً، غاري بيكر من جامعة شيكاغو وجيمس بيوكانان من جامعة جورج مايسون (نال كل منهم جائزة نوبل تقديراً لجهوده) بتوسيع المنهج الاقتصادي ليشمل ظواهر لا تعد عادة اقتصادية، كالسياسة والبيروقراطية والعنصرية والأسرة والخصوبة[٧]. واليوم تحتشد أقسام العلوم السياسية في العديد من أكبر الجامعات الأميركية باتباع ما يسمى «نظرية الخيار العقلاني» التي تحاول تفسير السياسة باستخدام المنهجية الاقتصادية وحدها[٨].

تكمن مشكلة اقتصاد الكلاسيكية الجديدة في تجاهل بعض الركائز الأساسية التي اعتمد عليها الاقتصاد الكلاسيكي ذاته. فقد اعتقد آدم سميث، الاقتصادي الكلاسيكي الأول، بأن البشر تدفعهم رغبة أنانية «لتحسين أوضاعهم»، ولكنه ما كان ليؤيد فكرة اختزال النشاط الاقتصادي في السلوك العقلاني الهادف إلى تحقيق الحد الأقصى من المنفعة الذاتية. والحقيقة أن كتابه الرئيس الآخر إلى جانب ثروة الأمم كان نظرية العواطف الأخلاقية الذي صور فيه الدافع الاقتصادي على أنه معقد جداً ومتجذر في صلب العادات الاجتماعية والقواعد الأخلاقية الأوسع. ثم إن مجرد التغيير الذي طرأ على اسم المبحث المعرفي برمته وحوله من «الاقتصاد السياسي» إلى «علم الاقتصاد»، في الحقبة الممتدة ما بين القرن الثامن عشر وأواخر القرن التاسع عشر، يعبر عن عملية الاختزال هذه ومحاولة تضييق نموذج السلوك الإنساني في جوهره. ولهذا

يحتاج الخطاب الاقتصادي المعاصر إلى استعادة بعض من غنى وثراء الاقتصاد الكلاسيكي الذي يتناقص مع محدودية الكلاسيكية الجديدة وضيق أفقها، وذلك بأن يأخذ في اعتباره كيفية صياغة الثقافة لمظاهر السلوك الإنساني كلها، ومنها السلوك الاقتصادي، بطرق حاسمة عديدة. ولا يعد المنظور الاقتصادي للكلاسيكية الجديدة قاصراً عن تفسير الحياة السياسية التي تسودها مشاعر معقدة كالغضب والفخر والخجل فحسب، بل عاجز أيضاً عن تعليل كثير من مظاهر الحياة الاقتصادية ذاتها[٩]. إذ لا ينبثق الفعل الاقتصادي كله مما جرت العادة على اعتباره دوافع اقتصادية خالصة.

يعتمد الصرح المهيب الذي شيدته النظرية الكلاسيكية الجديدة المعاصرة بكليته على نموذج مبسط نسبياً للطبيعة الإنسانية: البشر «كائنات عقلانية تسعى إلى تحقيق أقصى حد من المنفعة الذاتية». أي أن البشر يسعون لامتلاك أكبر كمية ممكنة من الأشياء التي يعتقدون أنها نافعة لهم، ويفعلون ذلك بطريقة «عقلانية»، أي أنهم يجرون حساباتهم على أساس أنهم أفراد أنانيون يهدفون بالدرجة الأولى إلى تحقيق الحد الأقصى من منفعتهم الشخصية قبل العمل على تحقيق منفعة أي من الفئات الاجتماعية الأكبر التي ينتمون إليها. باختصار، يسلم علم الاقتصاد الكلاسيكي الجديد بفرضية أن البشر في جوهرهم أفراد عقلانيون لكنهم أنانيون يسعون إلى توفير الحد الأقصى من السعادة والمصلحة والراحة المادية[١٠]. وبخلاف الفلاسفة أو الشعراء أو رجال الدين أو الساسة، يمتدح الاقتصاديون عموماً فضائل السعي وراء المصلحة الذاتية الضيقة، لأنهم على قناعة أكيدة بأن السماح لهؤلاء الأفراد بالسعي وراء مصالحهم الأنانية عبر آليات السوق يعمم الفائدة على المجتمع برمته. في إحدى التجارب الاجتماعية التي أجريت على طلاب إحدى الجامعات، أعطي المشاركون عملات رمزية يمكنهم استبدالها بنقود حقيقية يحصلون عليها شخصياً أو يقتسمونها في ما بينهم بالتساوي بوصفهم مجموعة. وتبين أن أربعين إلى ستين في المئة من المشاركين أثبتوا غيريتهم فتبرعوا بجزء من أموالهم الخاصة لصالح الجماعة، باستثناء

الطلاب الذين اختاروا دراسة الاقتصاد[١١]. وعلى حد تعبير أحد الاقتصاديين: «المبدأ الأول في الاقتصاد هو أن الفرد لا تحركه إلا المنفعة الذاتية»[١٢].

تستند قوة النظرية الكلاسيكية الجديدة إلى حقيقة أن نموذجها للبشر صحيح ودقيق في معظم الأوقات: يمكن الاعتماد في الواقع على البشر في مسعاهم وراء مصالحهم الأنانية أكثر من سعيهم لتحقيق نوع من الصالح العام. ولا ريب في أن الحسابات العقلانية القائمة على المنفعة الذاتية تتجاوز الحدود الثقافية، وحتى طالب السنة الأولى في كلية الاقتصاد يعرف من دراساته أن المزارعين، في الصين أو فرنسا أو الهند أو إيران، يتحولون من زراعة الذرة إلى زراعة القمح إن زادت أسعار القمح على أسعار الذرة.

لكن جميع تعابير الكلاسيكية الجديدة التي تفترض أن البشر أفراد عقلانيون يسعون إلى تحقيق المنفعة الذاتية القصوى تخضع لاستثناءات وتعديلات وتحديدات مهمة[١٣]. لنأخذ مثلاً مقولة «إن الناس يسعون لتحقيق المنفعة الذاتية». التعريف الأساسي والضيق للمنفعة يرتبط بجيرمي بنثام، الفيلسوف النفعي الذي عاش في القرن التاسع عشر وقال إن المنفعة هي البحث عن المتعة أو تجنب الألم، وهو تعريف مباشر ومتطابق مع الفهم الشائع والبدهي للدافع الاقتصادي: يرغب البشر باستهلاك أكبر كمية ممكنة من الأشياء المفيدة في الحياة. إلا أن هنالك حالات كثيرة يسعى الناس فيها إلى تحقيق أهداف لا علاقة لها بالمنفعة[١٤]. فقد عرف عن بعضهم اقتحام بيوت محترقة معرضين حياتهم للخطر من أجل إنقاذ الآخرين. وقتل كثيرون في ساحات المعارك، وتخلى آخرون عن وظائف مربحة لتحقيق رغبتهم بالتواصل مع الطبيعة في الجبال المنعزلة. والناس لا يدلون بأصواتهم في الانتخابات من أجل مصلحتهم المادية فحسب، بل لديهم أيضاً قيم وأفكار محددة عن العدالة والظلم يبنون على أساسها خياراتهم الرئيسة[١٥]. ولو حارب الناس في سبيل الموارد الاقتصادية دون سواها لما اندلعت تلك المعارك كلها في التاريخ الإنساني؛ ولكن، لسوء الحظ، يخوضون عادة غمار الحروب لتحقيق أهداف بعيدة عن المنفعة المادية، مثل الدين والعدالة والمكانة والشرف وتحقيق الذات.

يحاول بعض الاقتصاديين الالتفاف حول المشكلة بتوسيع تعريف المنفعة بحيث يتجاوز مفهوم المتعة المادية أو المال ليشمل الدوافع الأخرى كالمتعة «الروحية» التي يشعر بها الفرد نتيجة «التزام جادة الصواب» أو «المتعة» التي يجنيها بعضهم من مصائب الآخرين[١٦]. ويؤكد علماء الاقتصاد بأننا نعرف ما هو مفيد ونافع تحديداً مما يكشف عنه الآخرون باختيارهم، ومن هنا نشأت فكرة «الخيار المفضل المكشوف»[١٧]. إن المناضل في سبيل إلغاء الرق الذي يضحي بحياته من أجل مبادئه، والمصرفي الذي يستثمر أمواله في المضاربة بأسعار الفائدة، يسعيان كلاهما إلى تحقيق «المنفعة» كما يقال، والفرق بينهما أن الأول يسعى إلى تحقيق «منفعة روحية». من المنظور المتطرف، تصبح «المنفعة» مفهوماً شكلانياً صرفاً يعبر عن الأهداف أو الخيارات المفضلة التي يسعى الأفراد إلى تحقيقها مهما كانت. لكن هذا النوع من التعريف الشكلاني يختزل المنطلقات الأساسية لعلم الاقتصاد إلى مجرد التأكيد بأن البشر يسعون إلى تحقيق أقصى حد من أي شيء يختارون تحقيقه، وهو لغو واضح يجرد نموذج المنفعة عن أي معنى أو قدرة تفسيرية. في المقابل، يبدو الجزم بأن الناس يغلبون دائماً مصالحهم الأنانية المادية على أي مصالح أخرى مقولة قاسية بحق الطبيعة الإنسانية.

وبغض النظر عما تحمله اللفظة من دلالات متباينة، يجب أن يكون من الواضح أيضاً أن البشر لا يسعون دائماً لتحقيق المنفعة بطريقة «عقلانية»، أي أنهم لا يقومون بموازنة البدائل المتاحة واختيار أفضلها من حيث قدرتها على تحقيق الحد الأقصى من منفعتهم الذاتية على المدى البعيد. وفي الحقيقة، يمكننا القول إن البشر ليسوا عقلانيين بهذا المعنى عادة[١٨]. إذ إن تفضيل الصينيين والكوريين والإيطاليين لمؤسسة العائلة، ومواقف اليابانيين تجاه تبني الغرباء، ونفور الفرنسيين من الدخول في علاقات مباشرة وجهاً لوجه مع رؤسائهم في العمل، وتأكيد الألمان على أهمية التدريب والتأهيل المهني، والطابع الطائفي والمذهبي للحياة الاجتماعية الأميركية، تعد كلها ظواهر متأصلة في العادات الأخلاقية الموروثة ولم تأت نتيجة الحسابات العقلانية.

يرد معظم الكلاسيكيين الجدد على هذه الأمثلة بالقول إنها حالات تمثل سلوكاً إنسانياً يفتقر إلى المعلومات الكافية لا إلى العقلانية. فالمعلومات عن الأسعار أو عن جودة المنتج لا تتوافر غالباً، أو ربما يحتاج الحصول عليها إلى وقت طويل أو جهد كبير. والبشر يتخذون خيارات تبدو لاعقلانية لأن تكاليف الحصول على معلومات أفضل تزيد على قيمة الفائدة المرجوة منها. ومن غير المنطقي أن يكون الناس «عقلانيين» في كل خيار يتخذونه، وإلا ضيّعوا عمرهم عبثاً في اتخاذ قرارات منطقية حول أتفه الأمور[١٩]. في الثقافات التقليدية يتبع الناس ما تمليه عليهم التقاليد المتوارثة فيتصرفون بطريقة مغايرة تماماً لسلوك الناس في المجتمعات الصناعية، ولكن السبب في ذلك يرجع إلى أن الثقافة التقليدية تتمثل في داخلها جملة قواعد سلوكية تعتبر عقلانية من الناحية الاقتصادية[٢٠].

ربما كانت أسباب العادات منطقية في الماضي، إلا أن العديد منها ليس كذلك، لأن الظروف الموضوعية تغيرت فلم تعد تلك الأعراف عقلانية في الوقت الحالي. على سبيل المثال، قد يكون من المنطقي أن يعمل الفلاحون الصينيون في مجتمعهم التقليدي على إنجاب أكبر عدد ممكن من الأبناء، لأنهم مصدر الدعم الوحيد لآبائهم. لكن لماذا تستمر هذه العادة لدى الصينيين المهاجرين إلى الولايات المتحدة أو كندا، حيث تكفل الدولة نظام الضمان الاجتماعي؟ وإذا كان خضوع الفرنسيين لسلطة البيروقراطية المركزية ردة فعل منطقية لما عانوه في ظل المركزية الملكية المطلقة، فلماذا يواجه الفرنسيون اليوم تلك الصعوبات في عملية التنظيم الذاتي، مع أن الحكومات المركزية المعاصرة تعمل على توزيع السلطات ونقلها إليهم؟ وقد يكون من المعقول بالنسبة للأم المستفيدة من تعويضات الضمان الاجتماعي ألا تتزوج من والد أطفالها، نظراً لما يقدمه هذا النظام من حوافز مادية للأمهات العازبات، ولكن لماذا تستمر هذه العادة حتى بعد إلغاء تلك التعويضات وبعدما اتضحت، على المدى البعيد، المساوئ الاقتصادية للأسرة أحادية الأب أو الأم؟ من الواضح تعذر التسليم بصحة الادعاء القائل إن ثقافات العالم كلها دون استثناء تدمج في

داخلها وضمن شروطها الذاتية قواعد عقلانية مطلقة؛ ومجرد تنوع الثقافات في العالم، وتباينها الهائل في أساليب التكيف مع الأوضاع الاقتصادية المتشابهة، يؤكدان حقيقة تفاوت هذه الثقافات في درجة العقلانية.

أخيراً، من المشكوك فيه أن البشر كلهم يعدون أنفسهم أفراداً (أنانيين) يسعون إلى تحقيق الحد الأقصى من المنفعة الذاتية، لا جزءاً من جماعات اجتماعية واسعة. وكما يقول مارك غرانوفيتر، فإن البشر متجذرون في جماعات وعلاقات اجتماعية مختلفة: الأسر وعلاقات الجوار وشبكات الأعمال والشركات والكنائس والأمم، وعليهم تحقيق توازن بين مصالح هذه التجمعات وبين مصالحهم الشخصية[٢١]. ولا تنبثق الالتزامات التي يشعر بها الفرد تجاه أسرته، مثلاً، من مجرد حسابات الربح أو الخسارة، حتى ولو كانت تمارس نشاطاً اقتصادياً أو تدير شركة، بل إن طبيعة هذه الشركة تحددها سلفاً جملة من العلاقات العائلية المسبقة. وليس العمال مجرد أرقام على لائحة الشركة التنظيمية بل جماعات اجتماعية تقيم أشكالاً مختلفة من التضامن والولاء والعداء، تكوّن بمجموعها طبيعة النشاط الاقتصادي. بكلمة أخرى، يتعايش السلوك الاجتماعي، ومن ثم الأخلاقي، جنباً إلى جنب مع السلوك الأناني القائم على تحقيق المنفعة الذاتية القصوى. ولم تتحقق أعلى درجات الكفاءة الاقتصادية بالضرورة بواسطة أفراد عقلانيين وأنانيين، بل عبر جماعات من الأفراد استطاعوا العمل معاً بكفاءة وفعالية، نتيجة وجود مجتمع أخلاقي مسبق يحضهم على التواصل والاجتماع. إن القول بوجود جانب مهم في الشخصية الإنسانية لا يتطابق مع المبدأ النفعي والعقلاني للكلاسيكية الجديدة لا يقوّض الأركان الراسخة والأسس الثابتة التي قامت عليها هذه النظرية. أي أن البشر سيتصرفون كأفراد أنانيين في أحيان كثيرة، بحيث تبقى «القوانين» الاقتصادية التي سنتها الكلاسيكية الجديدة دليلاً هادياً مفيداً لاستشفاف المستقبل وبناء التوقعات وصياغة السياسات العامة. كما إن التشكيك في مصداقية النموذج الكلاسيكي الجديد لن يدفعنا إلى تبني المقولة الماركسية بأن الإنسان «كائن اجتماعي» يعطي الأولوية لمصالح الجماعة على حساب مصلحته الذاتية بشكل تلقائي ودائم. لكن الحقيقة الواقعة هي أن البشر

يسعون لتحقيق أهداف «لا نفعية» وبطرق جماعية «لا عقلانية» في أحيان كثيرة، إلى درجة أن النموذج الذي تتبناه الكلاسيكية الجديدة لا يقدم لنا صورة كاملة ودقيقة عن الطبيعة الإنسانية.

إن الحوارات الجدالية المطولة والقديمة بين اقتصاديي السوق وبين «الميركانتيليين الجدد» حول واجب الدولة وضرورة تدخلها/ أو عدم تدخلها في الشؤون الاقتصادية، وكيفية هذا التدخل، تتجاهل في الواقع قضية مركزية. ومن المؤكد أن السياسات الاقتصادية الشاملة مهمة، لكن يجب تطبيقها ضمن سياق سياسي وتاريخي وثقافي محدد. كما يجب التحذير من مغبة تعميم النتائج والحلول التي تمّ التوصل إليها عبر هذا المنظور أو ذاك: فالسياسة الصناعية التي يمكن أن تؤدي إلى كوارث حقيقية في أميركا اللاتينية مثلاً، قد يثبت جدواها وفعاليتها، أو على الأقل عدم ضررها، في آسيا. وقد تنجح بعض المجتمعات في حماية التكنوقراط لديها من الضغوط الشعبية والسياسية الآنية للمحافظة على هذا المصنع أو ذاك، أو زيادة دعم هذه الصناعة أو تلك[٢٢]. لكن المتغير المهم في الحالات كلها يبقى الثقافة لا السياسة الصناعية بحد ذاتها.

الهوامش:

(١) في ما يتعلق بهذا الجانب من آدم سميث، انظر:
Jerry Z. Muller, *Adam Smith in His Time and Ours* (New York: Free Press, 1992).

(٢) يتقاسم الميركانتيليون الجدد مع أوائل النقاد الماركسيين والكينزيين التشديد على أهمية الدولة بوصفها لاعباً اقتصادياً. لكن نقدهم يبهت بالمقارنة مع الهجمات المبكرة على اقتصاد السوق الحر. إذ يطالب الماركسيون بالسيطرة الكلية للدولة على الاقتصاد، مع ملكية الحكومة الصريحة لـ«الذرى المسيطرة» على النظام الاقتصادي. ولا يقل هذا المقصد عن إنهاء «استغلال الإنسان للإنسان». بينما قبل الكينزيون بالحاجة إلى قطاع خاص قوي، لكن مع المطالبة بتدخل الدولة على أوسع نطاق عبر الإنفاق العام من أجل الحفاظ على الاستخدام الكامل وغيره من أهداف الرعاية الاجتماعية. وتركز الموجة الميركانتيلية الجديدة على أهداف أكثر تواضعاً، مثل تشجيع صناعات التقانة المتقدمة في سوق عالمي على درجة كبيرة من التنافسية والاتكالية المتبادلة. يقبل الميركانتيليون الجدد بحقيقة أن التنافس العالمي أنتج فعاليات وكفاءات اقتصادية مفيدة، وأن الاقتصادات يجب أن تكون تصديرية التوجه وخارجية النظرة، ويعتقد معظمهم أن أهداف الرعاية الاجتماعية، مثل الاستخدام الكامل أو توزيع الدخل المتساوي، لا يمكن تحقيقها إلا بطريقة غير مباشرة. ويؤكدون الحجة الأكثر تواضعاً التي تشير إلى أن السوق وحده غير كاف للريادة التقانية ومن ثم للنمو السريع على المدى البعيد.

(٣) انظر:
James Fallows, *Looking at the Sun: The Rise of the new East Asian Economic and Political System* (New York, Pantheon Books, 1994).

(٤) انظر على سبيل المثال:
Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982); James Fallows, «Containing

Japan,» *Atlantic Monthly* 263, no. 5 (1989): 40 - 54; «Looking at the Sun,» *Atlantic Monthly* 272, no. 5 (1993): 69 - 100; «How the World Works,» *Atlantic Monthly* 272, no. 6 (1993): 61 - 87; Chalmers Johnson, Laura D'Andrea Tyson, and John Zysman, *The Politics of Productivity* (Cambridge, Mass.: Ballinger Books, 1989); Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom? Trade Conflicts in High-Technology Industries* (Washington, D. C.: Institute for International Economics, 1993); Karl van Wolferen, *The Enigma of Japanese Power: People and Politics in Stateless Nation* (London: Macmillan, 1989); Clyde V. Prestowitz, Jr., *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead* (New York: Basic Books, 1988).

(٥) بلغ بول كروغمان حد التأكيد مؤخراً على أن «المعجزة الآسيوية» ليست في الواقع معجزة بل تمثل حشد موارد غير مستخدمة في اقتصادات متخلفة نسبياً، وهي قابلة للمقارنة بحقب النمو المرتفع في المراحل المبكرة من التطور الاقتصادي الأوروبي والأميركي. انظر:
«The Myth of Asia's Miracle,» *Foreign Affairs* 73 (1994): 28 - 44.

(٦) انظر:
James C. Abegglen and George Stalk, Jr., *Kaisha: The Japanese Corporation* (New York: Basic Books, 1985), pp. 20 - 23.

(٧) يؤكد غاري بيكر ضرورة عدم التفكير بالاقتصاد بوصفه موضوعاً محدداً للدراسة (مبحث المال أو الثروة)، بل طريقة يمكن تطبيقها على سلسلة واسعة من أنواع السلوك البشري. انظر:
Becker, *The Economic Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press, 1976), pp. 3 - 14.

(٨) للاطلاع على نقد لمدرسة الخيار العقلاني، انظر:
Donald P. Green and Ian Shapiro, *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science* (New Haven: Yale University Press, 1994), and Chalmers Johnson and E. B. Keehn, «A Disaster in the Making: Rational Choice and Asian Studies,» *National Interest*, no. 36 (1994): 14 - 22.

(٩) للاطلاع على مناقشة مثيرة حول حدود قدرة الاقتصاد على تفسير السياسة، انظر الحوار بين جيمس بيوكانان، وفيكتور فانبورغ، وألان بلوم في:
James Nichols and Colin Wright, eds., *From Political Economy to Economics.. and Back?* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1990), pp. 193 - 206.

(١٠) يقول غوردون تولوك، شريك جيمس بيوكانان وأحد الأعضاء المؤسسين لمدرسة «الخيار العام»: «بعد أن لاحظ معظم الاقتصاديين آلية عمل السوق والحكومة... اعتقدوا أن لدى معظم الناس في أغلب الأوقات منحنى طلب... تمثل رغباتهم الأنانية أكبر مكوناته...» ورد في:
Steven E. Rhoads, «Do Economists Overemphasize Monetary Benefits?» *Public Administration Review* 45 (1985): 815 - 820.

(١١) تضم هذه المقالة أدلة عديدة على اعتقاد أنصار الكلاسيكية الجديدة بالقوة الجوهرية للمصلحة الذاتية المادية، وذلك على الرغم من انفتاحهم النظري على الأشكال الأخرى من الدوافع والمحفزات. انظر:
Rhoads (1985), p. 816.

(١٢) للاطلاع على نقد للنموذج الكلاسيكي الجديد، انظر:
Amitai Etzioni, *The Moral Dimension: Toward a New Economics* (New York: Free Press, 1988), pp. 1 - 27; Etzioni, «A New Kind of Socioeconomics (vs. Neoclassical Economics,) *Challenge* 33 (1990): 31 - 32; and Steven E. Rhoads, «Economists on Tastes and Preferences,» in Nichols and Wright (1990), pp. 79 - 98.

انظر أيضاً:
Neil J. Smelser and Richard Swedberg, «The Sociological Perspective on the Economy,» in Smelser and Swedberg, eds., *The Handbook of Economic Sociology* (Princeton: Princeton University Press, 1994).

إضافة إلى عدد من المقالات الأخرى في هذه المجموعة.

(١٣) للاطلاع عل نوع مختلف من نقد مفهوم «المنفعة»، انظر:
Joseph Cropsey, «What Is Welfare Economics?» *Ethics* 65 (1955): 116 - 125.

(١٤) حول هذه النقطة، انظر:
Steven Kelman, «'Public Choice' and Public Spirit,» *Public Interest* no. 87 (1987): 80 - 94.

(١٥) على سبيل المثال، يؤكد غاري بيكر أن «المقاربة الاقتصادية التي أشير إليها لا تفترض أن الأفراد يدفعون بباعث الأنانية أو المكسب المادي فحسب... لقد حاولت دفع الاقتصاديين بعيداً عن الافتراضات الضيقة حول المصلحة الذاتية. إذ تحفز السلوك مجموعة أكثر ثراء من القيم والخيارات المفضلة...» انظر:
«Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Things,» *Journal of Political Economy* 101 (1993): 385 - 409.

(١٦) ينتقد أمارتيا سنغ مفهوم «الخيار المفضل المكشوف» لأنه مبهم في واقع الأمر. على سبيل المثال، قد يفضل شخص رمي الزجاجات الفارغة بدلاً عن إعادة استخدامها، لكنه يشعر بباعث أخلاقي قوي تجاه البديل الثاني بسبب المظاهر. لا يعلم السلوك بحد ذاته المراقب الخارجي بماهية الباعث الحقيقي. يمضي سنغ ليؤكد أن مستخدمي مفهوم الخيار المفضل المكشوف يستغلون افتراضاً خفياً يشير إلى أن المفضل هو المصلحة الذاتية، بينما يوجد للبشر أيضاً جانب اجتماعي ويتصرفون نمطياً وفقاً لدوافع مختلطة. انظر:
«Behavior and the Concept of Preference,» *Economics* 40 (1973): 214 - 259.

(١٧) انظر:
F. Y. Edgeworth, as Quoted by Amartya Sing in «Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory,» *Philosophy and Public Affairs* 6 (1977): 317 - 344.

(١٨) انظر نقد كينيث أرو لافتراض كثير من الاقتصاديين أن المستهلكين عقلانيون في خياراتهم.
Arrow, «Risk Perception in Psychology and Economics,» *Economic Enquiry* 20 (1982): 1 - 9.

(١٩) ولذلك نقرر مثلاً اختيار رقائق ذرة من صنع «كيلوغز» لأننا نفترض - في غياب التفاصيل - أنها من نوعية أفضل.

(٢٠) انظر:

Becker (1976), p. 11.

(٢١) انظر:

Mark Granovetter, «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness,» *American Journal of Sociology* 91 (1985): 481 - 510.

(٢٢) انظر:

World Bank, *The East Asian Miracle* (Oxford: Oxford University Press, 1993), pp. 304 - 316.

الفصل الثالث

الثقة والحجم الاقتصادي

شهدت بداية التسعينيات فيضاً دافقاً من الكتابات حول ثورة المعلومات، وما سوف تحدثه من تغيّرات وتحولات شاملة ستصل آثارها إلى عتبات كل بيت نتيجة استخدامها قنوات ضخمة وفائقة لنقل المعلومات. ومن أهم الموضوعات وأكثرها إلحاحاً وشيوعاً في أوساط المبشرين والمتنبئين بعصر المعلوماتية، أن هذه الثورة التكنولوجية سوف تؤذن بنهاية المؤسسات التراتبية السلطوية على اختلاف أنواعها، سياسة كانت أو اقتصادية أو اجتماعية. وحسبما يقال، فإن في المعلومات (ومن ثم المعرفة) قوة، وأن المتربعين على قمة التراتبيات السلطوية التقليدية يكرسون سلطتهم وسيطرتهم عن طريق التحكم بقنوات الحصول على المعلومات. لكن أجهزة الهاتف والفاكس والطابعات وأشرطة الفيديو والكاسيت، وشبكة الكمبيوتر الشخصي التي زادت أهميتها مؤخراً، وغيرها من تقنيات الاتصال الحديثة، استطاعت كسر احتكار هذه القوى المسيطرة على المعلومات والمتحكمة بقنواتها. والنتيجة، كما يقول أئمة عصر المعلومات، بدءاً من ألفن وهايدي توفلر، مروراً بجورج غيلدر، وانتهاء بنائب الرئيس الأميركي آل غور ورئيس مجلس النواب نيوت غينغريتش، ستكون تفكك مركزية السلطة وتوزعها على الناس العاديين، ومن ثم تحرر الجميع من قيود المؤسسات التراتبية الاستبدادية التي عملوا بها وانضووا تحت لوائها ردحاً من الزمن[1].

في الواقع أسهمت تكنولوجيا المعلومات في العديد من التوجهات الديمقراطية واللامركزية التي عرفها العالم في أثناء الجيل الماضي، ولاسيما الدور الذي لعبته وسائل الإعلام الإلكترونية في إسقاط أنظمة الحكم الاستبدادية، مثل نظام ماركوس الديكتاتوري في الفلبين، والحكم الشيوعي السابق في كل من ألمانيا الشرقية والاتحاد السوفييتي[٢]. لكن منظري عصر المعلومات يؤكدون أن للتكنولوجيا آثاراً مهلكة تصيب جميع المؤسسات السلطوية التراتبية دون استثناء، ومنها الشركات العملاقة التي تستخدم الأكثرية الساحقة من العمال في أميركا. والعملية التي تمّت بها إزاحة شركة «أي بي أم» (IBM) عن ميدان صناعة الكمبيوتر في الثمانينيات، من قبل شركات صغيرة مبتدئة مثل «صنْ مايكروسيستمز» (Sun Microsystems) و«كومباك» (COMPAQ)، بعدما وصلت سيطرتها على تلك الصناعة إلى حدود خرافية في وقت من الأوقات، تقدم فصولها الدراماتيكية عادة بصيغة «مسرحية أخلاقية»، حيث تتحدى شركات صغيرة تتمتع بالمرونة والقدرة على الابتكار والتجديد مؤسسة كبرى تجسد تقليداً بيروقراطياً مركزياً، فتنتصر عليها ثم تفوز بغنيمة مجزية في النهاية. حاولت مجموعة من الكتاب إثبات أن كلاً منّا سوف يعمل يوماً ما، نتيجة لثورة الاتصالات، في شبكة مترابطة «افتراضية» من الشركات الصغيرة في المستقبل. أي أن حجم الشركات الكبرى سوف يتقلص ويصغر بلا هوادة إلى الحد الذي تضطر فيه للتخلي عن أنشطتها الفرعية كلها والاحتفاظ بتلك التي تتبدى فيها «كفاءتها الجوهرية»، حيث تتعاقد عبر خطوط الهاتف «الزجاجية» مع الشركات الصغيرة التي ستتعهد نيابة عنها بتنفيذ كل شيء، من توريد المواد الخام إلى الحسابات وخدمات التسويق والتوزيع[٣]. ويؤكد بعضهم أن شبكات المؤسسات الصغرى، لا المؤسسات التراتبية الكبرى، أو الأسواق الفوضوية، هي التي تجسد موجة المستقبل، مدفوعة كلها بالتقدم العنيد للتكنولوجيا الإلكترونية. والتجمعات التي تتشكل عفوياً، وليس الفوضى السياسية أو الاجتماعية، هي التي ستظهر في حالة تحرر المجتمع من قيود السلطة الممركزة للمؤسسات الضخمة على اختلاف أنواعها: من الحكومة الاتحادية إلى مؤسسات مثل «أي بي أم» و«إيه تي & تي» (AT&T). في عصر الاتصالات الحديثة المدفوعة بقوة التكنولوجيا، سوف

تحل المعلومات الصحيحة مكان المعلومات الخاطئة، ويبعد الجهد الدؤوب للمنتجين المتصفين بالنزاهة والأمانة كل ما هو احتيالي وطفيلي، وسوف يجتمع الناس معاً في مسعاهم الطوعي وراء الأهداف المشتركة والصالح العام[٤].

سوف تحدث تغييرات واسعة وواضحة جراء ثروة المعلومات، لكن عصر المؤسسات التراتبية الكبرى بعيد عن نهايته. ويبالغ كثير من منظري عصر المعلومات في تعميم نتائجهم المستخلصة بشكل رئيس من مجال صناعة الكمبيوتر، حيث تكافئ تقنياتها سريعة التطور ذلك النمط من الشركات الصغيرة التي تتمتع بالمرونة والقدرة على التكيّف. لكن مجالات أخرى عديدة في الحياة الاقتصادية، من صناعة الطائرات والسيارات إلى تصنيع «رقائق السيليكون»، تتطلب قدراً متزايداً من رأس المال والتكنولوجيا والكوادر المؤهلة لإدارتها والإشراف عليها. وحتى في ميدان صناعة الاتصالات ذاته، يفضل أن تصنّع أجهزة الاتصال عبر الألياف البصرية مثلاً، في شركة عملاقة لها خططها وأهدافها بعيدة المدى. وليس من قبيل الصدفة أن تعود شركة «إيه تي & تي» في عام ١٩٩٥ إلى الحجم الذي كانت عليه عام ١٩٨٤ حين تخلّت عن ٨٥٪ من نشاطها لصالح شركات الهاتف المحلية[٥]. صحيح أن تكنولوجيا المعلومات ستكون عوناً للشركات الصغيرة على أداء المهمات الكبيرة بشكل أفضل، لكنها لن تلغي الحاجة إلى المؤسسات التراتبية العملاقة.

الأهم أن أشد الرواد حماسة لعصر المعلومات قد أهملوا، في غمرة احتفالاتهم بانهيار المؤسسات السلطوية التراتبية، عاملاً حاسماً هو الثقة، كما تجاهلوا المعايير الأخلاقية المشتركة التي تنبني عليها. إذ تعتمد المجتمعات الإنسانية على الثقة المتبادلة، ولن تظهر إلى الوجود تلقائياً من دونها. ومع ذلك، تظل التراتبية السلطوية حاجة ضرورية نظراً لتعذر الاعتماد على التزام جميع الناس العيش ضمن هذه المجتمعات وفقاً للأنظمة والقواعد الأخلاقية غير المكتوبة وحدها. فقد يقوم عدد منهم بنشاطات عدائية تستهدف تقويض أركان المجتمع، أو استغلال الجماعة لمصلحتهم الخاصة متوسلين في ذلك أساليب الغش والخداع، أو لمجرد الولع بإلحاق الأذى. كما سيفضل آخرون أكثر عدداً

اعتبار أنفسهم أحراراً يعيشون في المجتمع مجاناً، وهم على استعداد لجني المكاسب والفوائد من عضويتهم في الجماعة مقابل الإسهام بأقل جهد ممكن في سبيل القضية المشتركة. إن المؤسسات السلطوية التراتبية ضرورة ملحّة لأن من المستحيل الركون دوماً إلى التزام جميع الناس العيش وفقاً للقواعد الأخلاقية الذاتية، وأداء ما عليهم من واجبات تجاه المجتمع. إذ يجب في نهاية المطاف أن يُكرهوا على طاعة قوانين واضحة المعالم تحدد سلوكهم وتعرضهم للعقاب في حالة مخالفتها. وهذا يصدق على الاقتصاد كما يصدق على المجتمع الأوسع: في الأساس، قامت الشركات على حقيقة أن من المكلف جداً التعاقد مع أشخاص غرباء لا تعرفهم الشركة ولا تثق بهم لتزويدها بالبضائع أو الخدمات. ومن ثم، وجدت مردوداً اقتصادياً أكبر في ضم المتعهدين والمقاولين إليها حيث يمكن مراقبتهم بصورة مباشرة.

لا تسكن الثقة في الدارات الكهربائية المتكاملة، ولا في كابلات الألياف البصرية. ومع أنها تتضمن تبادلاً في المعلومات، لكن يستحيل اختزالها في إطار المعلومات فقط. إذ يمكن للشركة «الافتراضية» أن تحصل على وفرة من المعلومات المتدفقة عبر شبكة الاتصالات السلكية، حول عملائها من الموردين والمقاولين. لكن التعامل معهم، إذا كانت أساليبهم ملتوية أو مخادعة، سيكون عملية مكلفة تتضمن عقوداً مركبة ومعقدة تستهلك وقتاً ثميناً لوضعها موضع التنفيذ. وسيشكل غياب الثقة حافزاً قوياً لممارسة الأنشطة الاقتصادية من داخل الشركة، ما يعني عملياً العودة إلى المؤسسات التراتبية القديمة.

وهكذا لم يتضح هل تتكفل ثورة المعلومات بالقضاء على المؤسسات التراتبية الكبرى لتصبح من مخلفات التاريخ، أو هل تكون التجمعات العفوية هي النتيجة الحتمية لانهيار هذه المؤسسات وتصدع أركانها. ونظراً لاعتماد هذه التجمعات على الثقة، ونظراً لأن الثقة تعتبر بدورها من القيم التي تتحدد ثقافياً، سوف تتباين التجمعات التلقائية في درجة ظهورها بتباين الثقافات المتعددة. أي أن قدرة الشركات على التحول من مؤسسات تراتبية كبرى إلى شبكات من الشركات الصغيرة المرنة والقابلة للتكيّف، سوف تعتمد - بكلمات أخرى- على

درجة الثقة وتوافر رأس المال الاجتماعي في المجتمع الأوسع. والمعروف أن مجتمعات الثقة العالية، كاليابان مثلاً، أوجدت هذه الشبكات حتى قبل أن تصل اندفاعة ثورة المعلومات إلى ذروتها؛ بينما قد لا تتمكن مجتمعات الثقة المتدنية من الاستفادة من الدعم الفعّال الذي توفره تكنولوجيا المعلومات.

نتوقع أن تنبثق الثقة في مجتمع يتميز سلوك أعضائه بالنزاهة والانتظام والتعاون، اعتماداً على مجموعة من المعايير المشتركة التي يؤمنون كلهم بها[٦]. قد تتركز هذه المعايير على مسائل تتعلق بقيم غيبية عميقة وشديدة التعقيد مثل طبيعة الله ومفهوم العدالة، لكنها قد تشمل أيضاً قيماً دنيوية مثل المعايير الحرفية والمهنية وآداب السلوك. بمعنى أننا نثق مثلاً بأن الطبيب لن يتعمد إلحاق الأذى بنا، لأننا نتوقع منه احترام شرف المهنة ومراعاة قواعدها وفقاً لقسم «أبقراط» الذي أداه حين بدأ بمزاولة مهنة الطب.

ليس رأس المال الاجتماعي سوى قدرة تنبثق جراء تغلغل الثقة في المجتمع، أو في بعض قطاعاته على أقل تقدير. وقد يتجسد في العائلة، البنية الأساسية للمجتمع وأصغر جماعاته حجماً، أو في الأمة، أكبر هذه الجماعات، أو في الفئات الوسيطة القائمة بينهما. ويتميز رأس المال الاجتماعي عن سواه من أنماط رأس المال البشري من حيث أنه يوجد وينتقل عادة عبر آليات ثقافية متعددة مثل الدين، والتقاليد، والأعراف، والعادات التاريخية. ويقدم الاقتصاديون الحجة على إمكانية تفسير عملية تشكل الجماعات باعتبارها محصلة لعقد طوعي مبرم بين الأفراد في المجتمع، بعدما أظهرت حساباتهم العقلانية أن تعاونهم يكمن في صميم مصلحتهم الذاتية على المدى البعيد. وتبعاً لهذا التفسير لا تعتبر الثقة ضرورية للتعاون: المصلحة الذاتية الواعية، إضافة إلى آليات قانونية مثل العقود الرسمية، يمكنها التعويض عن غياب الثقة، وفسح المجال أمام «الغرباء» للتعاون معاً لإنشاء مؤسسات تعمل من أجل أهدافهم المشتركة. وبهذا يمكن أن تتشكل الجماعات اعتماداً على المصلحة الذاتية في أي وقت، وهي تتمتع بالاستقلالية التامة عن الثقافة.

وبينما تعد العقود الرسمية والمصلحة الذاتية من الأسس المهمة للتجمع البشري، إلا أن أكثر المؤسسات فاعلية وكفاءة تعتمد على مجتمعات تتبنى معايير أخلاقية مشتركة، ولا تحتاج هذه المجتمعات إلى عقود رسمية شاملة، ولا ترتيبات قانونية تنظم العلاقات بين أفرادها، لأن هؤلاء أجمعوا منذ البداية على الالتزام بقواعد أخلاقية ومعنوية تشكل أساساً لبناء الثقة المتبادلة في ما بينهم.

لا يمكن اكتساب رأس المال الاجتماعي الضروري لإيجاد هذا النوع من المجتمع الأخلاقي، كحال غيره من أشكال رأس المال البشري، عبر قرار «استثماري» عقلاني. أي أن الفرد يستطيع ببساطة اتخاذ قرار «بالاستثمار» في أحد الأشكال التقليدية من رأس المال البشري، مثل الدراسة في كلية من الكليات، أو التدرب في أحد المعاهد المتخصصة ليصبح ميكانيكياً أو مبرمج كمبيوتر، وذلك بمجرد الذهاب إلى المكان المناسب لتنفيذ قراره. خلافاً لذلك، يتطلب اكتساب رأس المال الاجتماعي ترويضاً وتعوّداً على الالتزام بالمعايير الأخلاقية للمجتمع، كما يتطلب في السياق ذاته، اكتساب مجموعة من الفضائل الأخلاقية مثل الإخلاص والأمانة والجدارة بالثقة. فضلاً عن ذلك كله، يجب على الجماعة تبني جملة من المعايير المشتركة قبل أن يصبح بالإمكان تعميم الثقة بين أعضائها. بكلمات أخرى، لا يمكن الحصول على رأس المال الاجتماعي بمجرد إعطاء الأفراد حرية التصرف كما يحلو لهم. فهو مؤسس على انتشار فضائل اجتماعية لا فردية. واكتساب الميول نحو التواصل الاجتماعي يفوق في صعوبته اكتساب النزوع نحو الأنواع الأخرى من رأس المال البشري، إلا أن حقيقة اعتمادها على العادات الأخلاقية تضاعف من صعوبة تعديلها أو تدميرها.

ومن التعابير الأخرى التي سأستخدمها على نطاق واسع في هذا الكتاب، «النزعة الاجتماعية العفوية» التي تشكل مجموعة من القيم الفرعية لرأس المال الاجتماعي. إذ تجري في أي مجتمع حديث عملية مستمرة لإنشاء المؤسسات وتعديلها وتدميرها. وأكثر أنواع رأس المال الاجتماعي فائدة ليس غالباً قدرة الأفراد على العمل تحت سلطة فئات أو تجمعات تقليدية، بل في مقدرتهم

على تشكيل جمعيات جديدة والتعاون ضمن الأطر المرجعية التي تحددها. ويندرج هذا النوع من الجماعات، الذي تكاثر بفعل التقسيم المعقد للعمل في المجتمعات الصناعية، لكنه يعتمد أيضاً على القيم المشتركة أكثر من اعتماده على العقود الرسمية، تحت إطار القانون العام الذي وضعه دوركهايم وأطلق عليه اسم «التضامن العضوي»[٧]. وفضلاً عن ذلك، تشير «النزعة الاجتماعية العفوية» في مدلولها أيضاً إلى المجموعة الواسعة من التجمعات والمجتمعات الوسيطة المتميزة عن الأسرة أو تلك التي أقامتها الحكومات عمداً. ففي كثير من الأحيان تضطر الحكومات للتدخل كي تشجع المؤسسات الاجتماعية وتروج لها حين تشعر أن عجزاً أو خللاً ما قد أصاب النزعة الاجتماعية العفوية. لكن تدخل الدولة يحمل مخاطر واضحة، فمن السهولة بمكان تقويض التجمعات التلقائية القائمة في المجتمع المدني.

إن لرأس المال الاجتماعي تبعات مهمة تؤثر إيجابياً في طبيعة الاقتصاد الصناعي الذي سيتمكن المجتمع من إقامته. ولو انتشرت الثقة بين جميع القائمين بأي مشروع تجاري، نتيجة اشتغالهم وفق مجموعة مشتركة من المعايير الأخلاقية، فسوف تنخفض تكاليف ممارسة الأنشطة الاقتصادية انخفاضاً ملحوظاً. وسوف تتحسن قدرة المجتمع على ابتكار أشكال تنظيمية جديدة، لأن المستوى المرتفع من الثقة سيسمح بظهور مجموعة واسعة ومتنوعة من العلاقات الاجتماعية. ولهذا السبب، فإن النزعة الاجتماعية الواضحة التي تميز بها الأميركيون في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين، جعلت منهم رواداً في مجال تطوير الشركة الحديثة، تماماً مثلما اكتشف اليابانيون الاحتمالات والفوائد الكامنة في شبكات الشركات في القرن العشرين.

وبالمقابل، سينتهي أولئك الذين يفتقدون الثقة في ما بينهم إلى وضع يُكرهون فيه على التعاون بواسطة نظام من القواعد والقوانين الرسمية التي يجب إنجازها ومن ثم قبولها وتقنينها وفرضها بوسائل قسرية في بعض الأحيان. هذا الجهاز القانوني الذي يعمل بديلاً للثقة، يستتبع ما يسميه الاقتصاديون «تكاليف المعاملات التجارية». حيث يفرض فقدان الثقة في المجتمع، وارتياب أفراده

أحدهم في الآخر، نوعاً من الضريبة على جميع أشكال النشاطات الاقتصادية، وهي ضريبة تُعفى من دفعها مجتمعات الثقة العالية.

لا يتوزع رأس المال الاجتماعي بصورة عادلة ومتساوية بين المجتمعات. فقد يظهر بعضها نزعة اجتماعية أشد وضوحاً من بعضها الآخر، كما تتباين أنماط الجمعيات التي يفضل الأفراد تشكيلها. في بعض المجتمعات، قد تؤلف العائلة وصلات القربى الشكل الأساسي للجمعيات؛ بينما تكون المؤسسات الطوعية أكثر قوة في بعضها الآخر، حيث تؤدي مهمة جذب الأفراد خارج حدود عائلاتهم. في الولايات المتحدة مثلاً، حققت الدعوات الدينية نجاحاً كبيراً في استمالة الناس لترك أسرهم واتباع طوائف دينية جديدة، أو تمكنت على الأقل من فرض واجبات جديدة عليهم تنافس التزاماتهم الأسرية. بالمقابل، صادف الرهبان البوذيون حظاً أقل من النجاح في الصين، وكثيراً ما تعرضوا للعقاب الشديد بسبب إغرائهم الأطفال وحثهم على هجر عائلاتهم. يمكن للمجتمع نفسه أن ينجح في اكتساب رأس المال الاجتماعي بمرور الوقت، ويمكن أن تتدهور قدرته على اكتسابه. فقد كانت فرنسا مثلاً تتمتع بشبكة كثيفة من الجمعيات المدنية في العصور الوسطى، لكن قدرة الفرنسيين على تنمية النزعة الاجتماعية العفوية قد دمرت فعلياً في القرنين السادس والسابع عشر نتيجة الانتصارات التي حققتها الملكية المركزية.

تؤكد الحكمة التقليدية وجود نزعات اجتماعية طاغية في ألمانيا واليابان، فضلاً عن تقدير تقليدي متوارث لأهمية الطاعة والخضوع للسلطة، ولذلك يمارس المجتمعان نظاماً يصنفه ليستر ثورو في فئة «الرأسمالية الجماعية»[٨]. كما إن معظم أدبيات العقد الماضي حول القدرة الاقتصادية التنافسية تطرح افتراضاً مماثلاً: المجتمع الياباني ينزع دوماً نحو تشكيل الجماعات؛ أما مجتمع الولايات المتحدة فيقع على الطرف النقيض منه، ويعتبر تجسيداً حياً للمجتمع الفرداني، حيث لا يسارع الأفراد عن طيب خاطر للعمل معاً أو مساعدة أحدهم الآخر. وحسب ما يقول المتخصص في الشؤون اليابانية رونالد دور تحتل المجتمعات العالمية كلها مواقع مختلفة على مقياس يمتد ما بين موضع الدول

الأنغلو-سكسونية التي تتصف بالفردانية، مثل الولايات المتحدة وبريطانيا، على طرف؛ وموضع اليابان التي تتميز بالنزوع نحو تشكيل الجماعات، على الطرف الآخر[٩].

وعلى أي حال، يمثّل هذا التقسيم الثنائي تشويهاً خطيراً للأسلوب الذي يتوزع فيه رأس المال الاجتماعي في بلدان العالم، كما يمثل سوء فهم عميقاً للتجربة اليابانية، ولحقيقة الوضع في الولايات المتحدة على وجه الخصوص. في الواقع، هنالك مجتمعات فردانية حقيقية لا تمتلك نزعة اجتماعية كافية، حيث تُصاب العائلة والمؤسسات الطوعية كلتاهما بالضعف والوهن؛ وفي مثل هذه الأحوال غالباً ما تصبح العصابات الإجرامية هي المنظمات الاجتماعية الأقوى. يتبادر إلى الذهن هنا فوراً ما يجري في روسيا وبعض البلدان الشيوعية السابقة أو ما يجري في الأحياء الداخلية للمدن الأميركية.

وفي ما يتعلق بالنزعة الاجتماعية، تحتل المجتمعات الأسروية موقعاً أعلى على المقياس من ذلك الذي تشغله روسيا حالياً. ففي تلك المجتمعات يكون السبيل الرئيس (والوحيد في معظم الأحيان) لامتلاك النزعة الاجتماعية هو العائلة وصلات القربى بشكلها الأوسع كالقبيلة والعشيرة. والضعف الذي تعانيه المؤسسات الطوعية في مثل هذه المجتمعات الأسروية سببه افتقاد الناس (غير المرتبطين بصلات القربى) القواعد التي تؤسس الثقة وتقيمها بينهم. والمجتمعات الصينية في تايوان وهونغ كونغ وجمهورية الصين الشعبية ذاتها، أوضح الأمثلة على ذلك؛ إذ إن جوهر العقيد الكونفوشيوسية في الصين يقوم على الإعلاء من شأن الروابط العائلية والولاء لها على حساب أي ولاء اجتماعي آخر. لكن تشترك فرنسا وأجزاء من إيطاليا أيضاً في هذه الصفة المميزة. وبالرغم من أن «الأسروية» في المجتمعين كليهما ليست على القدر نفسه من الوضوح كما هي في الصين، إلا أنهما يعانيان نوعاً من الخلل والضعف يصيب الثقة بين الناس الذين لا تربطهم صلات القرابة، ما يؤدي إلى إضعاف الجمعيات الطوعية فيهما.

وخلافاً للمجتمعات الأسروية، تتميز مجتمعات الثقة العالية بوجود درجة عالية من الثقة الاجتماعية المعممة، ومن ثم بنزعة قوية عفوية قوية نحو التواصل الاجتماعي. في الواقع، تصنّف اليابان وألمانيا ضمن هذه الفئة. أما الولايات المتحدة فلم تكن منذ تأسيسها مجتمعاً فردانياً صرفاً كما اعتقد معظم الأميركيين؛ فقد امتلكت على الدوام شبكة ممتازة وغنية من المؤسسات والجمعيات الطوعية والبنى الجماعية أخضع لها الأفراد مصالحهم الضيقة. وصحيح أن الأميركيين كانوا تقليدياً أكثر معاداة لسلطة الدولة مقارنة بالألمان أو اليابانيين، إلا أن المجتمع القوي يمكن أن يظهر في غياب الدولة القوية.

إن لرأس المال الاجتماعي والنزعة العفوية للتواصل الاجتماعي تبعات اقتصادية مهمة ومؤثرة. ولو ألقينا نظرة فاحصة على حجم أكبر الشركات الوطنية في دول العالم (فيما عدا تلك التي تملكها الدولة، أو تتلقى دعماً كبيراً من الحكومات أو الشركات متعددة الجنسيات) سوف نلاحظ نتائج مثيرة للاهتمام[١٠]. ففي أوروبا وأميركا الشمالية، تأخذ شركات القطاع الخاص في ألمانيا والولايات المتحدة حجماً أكبر بكثير من تلك الموجودة في إيطاليا وفرنسا. وفي آسيا يصبح التغاير أكثر حدة بين اليابان وكوريا الجنوبية من جهة، حيث تقوم شركات كبرى وصناعة عالية التركيز، وبين تايوان وهونغ كونغ، من جهة أخرى، حيث تأخذ الشركات فيهما حجماً أصغر.

في البداية، قد نظن أن القدرة على إقامة شركات من الحجم الكبير يتصل ببساطة بالحجم المطلق للاقتصاد القومي. فلأسباب واضحة، يُستبعد أن تغدو أندورا وليشتنشتاين موئلاً لشركات عملاقة متعددة الجنسيات بحجم «شل» أو «جنرال موتورز». ومن ناحية أخرى، لا توجد علاقة بالضرورة بين الناتج الإجمالي المحلي وبين المؤسسات الاقتصادية الكبرى في معظم بلدان العالم الصناعية. إذ إن ثلاثة من أصغر الاقتصادات في أوروبا - هولندا والسويد وسويسرا- تستضيف عدداً من المؤسسات الخاصة العملاقة؛ وتعد هولندا وفقاً للمقاييس كلها، الدولة التي تمتلك أكبر صناعة مركزة في العالم. أما في آسيا فقد عُقدت على مدى الجيل الماضي مقارنات تقريبية في الحجم الاقتصادي ما

بين تايوان وكوريا الجنوبية، لكن الشركات الكورية أكبر في الواقع بمراحل من الشركات التايوانية.

وعلى الرغم من وجود عوامل أخرى تتدخل في تفسير مسألة الحجم الاقتصادي، منها السياسة الضريبية، والخطط الحكومية المضادة للاحتكارات، وغير ذلك من أشكال القوانين التنظيمية، إلا أن هناك علاقة قوية تربط ما بين المجتمعات التي تتمتع بمستوى عال من الثقة ووفرة في رأس المال الاجتماعي، مثل ألمانيا واليابان والولايات المتحدة، وبين القدرة على إقامة الشركات الخاصة ذات الحجم الكبير[١١]. كانت هذه المجتمعات الثلاثة سباقة دوماً - على صعيد المقياس الزمني المطلق، وتاريخ تطورها الخاص- في مجال تطوير الشركات الكبرى بكل ما تتميز به من تراتبية في البنية، وحداثة في التقنية، وكفاءة في الإدارة المهنية المحترفة. أما البنى الاقتصادية في مجتمعات الثقة المتدنية نسبياً، مثل تايوان وهونغ كونغ وفرنسا وإيطاليا، فهي حاشدة تقليدياً بشبكات من الأعمال والمشروعات التجارية العائلية. إن فشل هذه البلدان في بناء الثقة بين أفراد لا تربطهم صلات القرابة، أدى في بعض الحالات إلى تأخير ظهور الشركات الحديثة التي تتبنى أساليب الإدارة المحترفة، كما كان السبب في حالات أخرى وراء عدم ظهورها على الإطلاق.

إذا ما أراد مجتمع أسروي من مجتمعات الثقة المتدنية إقامة شركات كبيرة الحجم، فعلى الدولة التدخل لتقديم المساعدة عبر الدعم المالي، أو التوجيه الحكومي، أو حتى بامتلاك تلك الشركات بشكل صريح ومباشر. والنتيجة لذلك كله ستكون توزيعاً سيئاً للمشروعات الاقتصادية، حيث يقوم عدد كبير من الشركات العائلية الصغيرة نسبياً في جانب، وعدد صغير من الشركات الكبيرة التي تملكها الدولة في الجانب المقابل، وقلة قليلة من المؤسسات الخاصة التي تشغل مواقع متوسطة بينهما. وقد مكنت رعاية الدولة وتدخلها المباشر بلداناً مثل فرنسا من تطوير قطاعات صناعية كبيرة الحجم برساميل ضخمة مركزة، لكن ذلك لم يتم دون ثمن: إذ تظل شركات القطاع العام حتماً أقل كفاءة من الناحيتين الإدارية والإنتاجية من مثيلاتها في القطاع الخاص.

لا يعني مجرد تغلغل الثقة وانتشارها في المجتمع أنه سيصبح من السهل نمو المؤسسات الاقتصادية ذات الحجم الكبير. لكن لو استطاعت الشركات التراتبية الكبرى أن تتطور وتتحول إلى شبكة من الشركات الأصغر عبر تكنولوجيا المعلومات الحديثة، لما وجدت أمامها سوى الثقة لتعينها على إتمام عملية التحول هذه. وفي زمن يشهد تغيرات متسارعة على صعيد التكنولوجيا والأسواق سوف تستطيع المجتمعات المزودة برأس مال اجتماعي كاف تبني أشكال تنظيمية جديدة بدرجة أكبر من السهولة والمرونة والسرعة من تلك التي تمتلك ذخيرة قليلة منه.

لا يبدو أن لحجم الشركات، في المراحل المبكرة من التطور الاقتصادي على أقل تقدير، تبعات مهمة تؤثر في قدرة المجتمع على النمو والازدهار. ومع أن غياب الثقة قد يشجع على قيام المشروعات التجارية الصغيرة ويفرض ضريبة إضافية على الأنشطة الاقتصادية، إلا أن المزايا التي تتفوق بها الشركات الصغيرة على الشركات الكبيرة قد تتكفل بالتعويض عن هذه العيوب. فالشركات الصغيرة أكثر سهولة من حيث التأسيس، وأكثر مرونة وقابلية للتكيف مع الأسواق المتغيرة. والبلدان التي تمتلك وسطياً عدداً أكبر من الشركات الصغيرة -مثل إيطاليا داخل السوق الأوروبية، وتايوان وهونغ كونغ في آسيا- شهدت في السنوات الأخيرة نمواً اقتصادياً أسرع من جاراتها التي تمتلك شركات كبرى.

لكن المؤكد أن حجم الشركات يؤثر تأثيراً مباشراً في تحديد قطاعات الاقتصاد العالمي التي تستطيع الدول أن تشارك فيها، كما يمكن إجمالاً أن يضعف من قدراتها التنافسية على المدى البعيد. إذ ترتبط الشركات الصغيرة عادة بالمنتجات التي تتطلب تكثيفاً نسبياً في العمالة، وتتجه نحو أسواق متخصصة وسريعة التبدل، مثل الملبوسات والمنسوجات والمصنوعات البلاستيكية والأثاث والإلكترونيات. أما الشركات الكبرى فهي مطلوبة لأداء عمليات التصنيع المعقدة التي تحتاج رساميل ضخمة، مثل الصناعات الفضائية، وأشباه النواقل، والسيارات. كما تعد ضرورية لإنشاء شركات تسويقية تقف خلف الأسماء التجارية الكبرى، وليس من قبيل الصدفة أن أشهر العلامات التجارية

العالمية -مثل «كوداك»، و«فورد»، و«سيمنس»، و«إيه أو جيه»، و«ميتسوبيشي»، و«هيتاشي» - تأتي من بلاد متفوقة أيضاً في إقامة الشركات كبيرة الحجم. وبالمقابل، من الصعب التفكير مثلاً بأسماء تجارية لشركات صينية صغيرة استطاعت أن تحظى بشهرة عالمية.

يتحدد التقسيم العالمي للعمل، في النظرية الكلاسيكية للتجارة الحرة، وفقاً لمزايا نسبية تقاس عادة بتباين الأمم في ما تمتلكه من ثروات تتعلق بتوافر رأس المال، والقوى العاملة، والموارد الطبيعية. والأدلة التي يقدمها هذا الكتاب تقترح إضافة رأس المال الاجتماعي كأحد العوامل المكونة للموارد والمزايا والثروات الطبيعية التي تمتلكها الأمم. إن مضامين الاختلاف في هذه الموارد والمزايا والثروات المتعلقة برأس المال الاجتماعي تمارس تأثيراً هائلاً في التقسيم العالمي للعمل. فطبيعة الكونفوشيوسية الصينية، مثلاً، تجعل من المستحيل على النهج الصيني نسخ مسار التنمية الذي اتخذته اليابان، كما يعني أيضاً استمرار إسهام الصين في قطاعات اقتصادية تختلف كلياً عن تلك التي تسهم فيها اليابان.

إن مدى تأثير العجز عن إقامة مؤسسات اقتصادية ضخمة في مستقبل النمو الاقتصادي، سوف يعتمد على عدة عوامل ما زال معظمها في علم الغيب، مثل الاتجاهات المستقبلية للتكنولوجيا والأسواق العالمية. لكن في بعض الظروف المعينة، قد يثبت أن لهذا العجز المقيد أهمية حاسمة على المدى البعيد في إلحاق الضرر باحتمالات النمو الاقتصادي بالنسبة لبلدان مثل الصين وإيطاليا.

إضافة إلى ذلك كله، ثمة فوائد أخرى تنتج عن وجود نزعة قوية نحو التواصل الاجتماعي، وبعضها لا علاقة له بالمجال الاقتصادي. إذ يمكن لمجتمع الثقة العالية أن ينظم مكان العمل على أسس أكثر مرونة وقدرة على تشكيل الجماعات، مع إعطاء مسؤوليات وصلاحيات أوسع للفئات الدنيا من العاملين فيه. وبالمقابل، يجب على مجتمعات الثقة المتدنية أن تعزل عمالها وتقيدهم بسلسلة من الإجراءات والأنظمة البيروقراطية. ومن المؤكد أن يجد العمال متعة كبيرة في مكان العمل، إذا ما عوملوا بوصفهم راشدين يمكن الوثوق

بهم، وليس مجرد أجزاء هامشية في آلة صناعية ضخمة ابتكرها الآخرون. ونظام التصنيع المرن الذي استحدثته شركة «تويوتا» يعد تنظيماً منهجياً جماعياً لمكان العمل، أدى إلى تحسن هائل في الإنتاجية أيضاً، ما يؤكد إمكانية تلازم الجماعية والإنتاجية. أما العبرة التي يمكن استخلاصها من ذلك كله فهي أن الرأسمالية الحديثة، التي أعطتها التكنولوجيا المتقدمة شكلاً وكياناً متطورين، لا تفرض نموذجاً أحادياً للتنظيم الصناعي يتوجب على الجميع اتباعه. إذ تملك الإدارات حريات واسعة النطاق في ما يتعلق بتنظيم مشروعاتها الاقتصادية، بحيث تأخذ في الحسبان الجانب الاجتماعي للشخصية الإنسانية. بكلمات أخرى، ليس ثمة ضرورة للفصل ما بين النزعة الجماعية والكفاءة الاقتصادية بحيث إذا حضرت واحدة غابت الأخرى؛ وأولئك الذين يقدرون ما للجماعة المتكافلة من أهمية سيصبحون فعلاً أكثر الجميع كفاءة من الناحية الاقتصادية.

الهوامش:

(١) انظر على سبيل المثال:
Alvin Toffler and Heidi Toffler, *War and Anti -War: Survival at the Dawn of the 21st Century* (Boston: Little Brown, 1993); Peter W. Hubert, *Orwell's Revenge: The 1984 Palimpsest* (New York: Free Press, 1994).

(٢) انظر:
Scott Shane, *Dismantling Utopia: How Information Ended the Soviet Union* (Chicago: Iva Dee, 1994); Gladys D. Ganley, «power to People via Personal Electronic Media,» *Washington Quarterly* (Spring 1991): 5 - 22.

(٣) انظر:
William H. Davidow and Michael S. Malone, *The Virtual Corporation: Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21st Century* (New York: Harper-Collins, 1992).

(4) Huber (1994), pp. 177 - 181, 193.

(٥) قدم هذه الحجة بيتر هوبر نفسه. انظر:
Peter W. Huber, Michael K. Kelogg, and John Thorne, *The Geodesic Network II: 1993 Report on Competition in the Telephone Industry* (Washington, D. C.: Geodesic Co., 1992), chap. 3.

(٦) لا يكفي أن يتوقع أعضاء المجتمع سلوكاً نظامياً. فهناك كثير من المجتمعات التي يتوقع فيها الأفراد التعرض لغش الآخرين وخداعهم بصورة منتظمة؛ والسلوك المنتظم لكن المخادع يؤدي إلى فقدان الثقة.

(٧) انظر:
Emile Durkheim, *The Division of Labor in Society* (New York: Macmillan, 1933), pp. 181 - 182.

في ما يتعلق بعدم كفاية العقود لتوليد التضامن العضوي، انظر ص ١٨٣.

(٨) انظر:
Lester Thurow, *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America* (New York: Warner Books, 1993), p. 32.

(٩) انظر على سبيل المثال:
Ronald P. Dore, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), pp. 375 - 376; James Fallows, *More Like Us: Making America Great Again* (Boston: Houghton Mifflin, 1989), P. 48; Seymour Martin Lipset, «Pacific Divide: American Exceptionalism-Japanese Uniqueness,» in *Power Shift and Value Changes in the Post Cold War World*, Proceedings of the Joint Symposium of the International Sociological Association's Research Committee: Comparative Sociology and Sociology of Organizations (Japan: Kibi International University, Institute of International Relations of Sophia University, and Social Science Research Institute of International Christian University, 1992), pp. 41 - 84.

(١٠) تضم القائمة الآتية عائدات أكبر عشر، وعشرين، وأربعين شركة خاصة غير أجنبية في ثمانية بلدان (بملايين الدولارات):

	أكبر عشر شركات	أكبر عشرين شركة	أكبر أربعين شركة
الولايات المتحدة	٧٥٥,٢٠٢	١,١٤٤,٤٧٧	١,٥٨٠,٤١١
اليابان	٥٥١,٢٢٧	٨٢٦,٠٤٩	١,٢٢٤,١٩٤
ألمانيا	٤١٤,٣٣٢	٦٢٩,٥٢٠	٨٦٩,٣٢٦
فرنسا	٢٣٣,٣٥٠	٣٦٦,٥٤٧	٥٤٤,٩١٩
إيطاليا	١٣٧,٩١٨	١٧٨,٦٦٩	٢٥٩,٥٩٥
كوريا	٦١,٢٢٩	٨٦,٤٦٠	١٠٧,٨٨٩
هونغ كونغ	٢٤,٧٢٥	٣٠,٦٣٣	٣٥,٥١٥
تايوان	١٠,٧٠٥	غير متوافر	غير متوافر

المصادر:

Hoover's Handbook of American Business 1994 (Austin, Tex.: The Reference Press, 1994); Moody's International Company Data, May 1994; Korea Trade Center of Los Angeles; *Germany's Top 300, 199394/ Edition* (Austin, Tex.: The Reference Press, 1994).

يعتمد هذا الجدول على بيانات من أكبر ١٠٠ شركة في كل من البلدان الثمانية المدرجة، باستثناء تلك التي تملكها الدولة أو تتبع الشركات

الأجنبية متعددة الجنسية. ثمة غموض حول ملكية بعض الشركات؛ ربما تكون عامة أو أجنبية الملكية جزئياً، أو أن الملكية الحقيقية مخبأة خلف شركات قابضة أو تبادل الأسهم.

هنالك عدد من المشكلات المرتبطة بالقياسات المقارنة لحجم الشركات الكبرى في اقتصادات مختلفة. من الممكن قياس حجم الشركات بالعائدات، أو القيمة المضافة (مثلاً: الأرباح قبل دفع الضرائب)، أو الاستخدام، أو إجمالي رسملة السوق. وقد تكون القيمة المضافة أفضل مقياس شامل لحجم الشركة في أي سنة معينة، مع أن رسملة السوق ستقيس توقعات الأرباح المستقبلية. لا تأخذ العائدات في الحسبان هوامش الربح والتوقعات المستقبلية؛ وهي تستخدم هنا بسبب صعوبة الحصول على بيانات الأرباح على مستوى الشركة وبيانات الرسملة حول جميع البلدان والشركات.

لا يقدم الجدول نسب التركيز الراهنة لأنها تضلل إلى حد ما في ما يتعلق بالحجم النسبي للشركات في الاقتصاد. تحسب نسبة التركيز لقطاع مفرد من قطاعات الاقتصاد بقياس إجمالي القيمة المضافة، أو الاستخدام، أو رسملة السوق، لأكبر عدد (س) من الشركات (س يساوي في الحالة النمطية ٣-١٠ شركات في القطاعات المفردة)، وتقسيم هذا الإجمالي على القيمة المضافة أو الاستخدام أو رسملة السوق لهذا القطاع. وهكذا، فإن نسبة التركيز لثلاث شركات في صناعة الفولاذ الأميركية سوف تظهر كم حجم الناتج الإجمالي من الفولاذ الأميركي من ثلاثة من أكبر المنتجين. تستخدم هذه النسبة عموماً مقياساً للاحتكار في قطاع معين. يمكن توسيع هذا النوع من التحليل ليشمل الاقتصادات الوطنية أيضاً، عبر توسيع نسب التركيز إلى أكبر عشر أو عشرين أو أكثر من أكبر الشركات في الاقتصاد ككل. يقدم الجدول ١ في الفصل ١٤ مثل هذه البيانات، اعتماداً على الاستخدام، لمجموعة مختارة من البلدان.

ربما نتعرض لإغراء الاعتقاد بأن نسبة التركيز هي مقياس أفضل من الحجم المطلق لأضخم الشركات في البلد، لأن من السهل تصور وجود علاقة بين

الناتج الإجمالي المحلي، وعدد السكان، وحجم الشركات التي تستطيع الأمة دعمها (انظر الفصل ٢٧). من ناحية أخرى، يستضيف عدد من البلدان الأوروبية الصغيرة شركات ضخمة فعلاً. إذ إن نسب التركيز لأكبر عشر شركات في سويسرا، والسويد، وهولندا، تفوق الولايات المتحدة أو اليابان أو المانيا. وفيما وراء حد أدنى معين من السكان، ومستوى معين من التطور الاقتصادي الإجمالي، يبدو أن الصلة ضعيفة بين الحجم المطلق للاقتصاد وقدرته على إقامة شركات ضخمة.

ولا يعد الحجم الوسطي للشركات في الاقتصاد الوطني مقياساً مفيداً للقدرة على إقامة شركات كبرى. وإضافة إلى استضافة شركات بالغة الضخامة، أفرز الاقتصاد الياباني عدداً كبيراً جداً من الشركات الصغيرة. واعتماداً على مجرد الحجم الوسطي للشركات، ندفع إلى استنتاج أن الشركات اليابانية أصغر من نظيراتها التايوانية (انظر الهامش ٤ في الفصل ٨).

تستثني البيانات حول اليابان في الجدول عائدات أول ست شركات للتجارة العامة، لأنها من وجهة نظري لا تمثل غالباً صافي المبيعات الجديدة بل ما يعد في الولايات المتحدة تحويلات بين الشركات.

(١١) على سبيل المثال، هنالك عدد أقل من المصارف الكبيرة في الاقتصاد الأميركي مقارنة بالاقتصادين الياباني أو الإيطالي. ولهذا علاقة بالقانون الأميركي المتعلق بالصيرفة عبر الولايات؛ ومع إلغائه عام ١٩٩٤، يرجح أن ينمو حجم المصارف الأميركية بشكل كبير.

الفصل الرابع

لغات الخير والشر

يعتمد رأس المال الاجتماعي، البوتقة التي تنمو فيها الثقة، والعامل الحاسم في صحة الاقتصاد، على أسس ثقافية عميقة الجذور. وقد يبدو للوهلة الأولى ارتباط الثقافة بالكفاءة الاقتصادية نوعاً من المفارقة التي توهم بالتناقض، على اعتبار أن الثقافة تفتقد المنطق العقلاني كلياً من حيث جوهرها وآلية انتقالها. وتبدو الثقافة أيضاً موضوعاً شائكاً ومحيراً بالنسبة للدراسات الأكاديمية. فالاقتصاديون الذين يزعمون امتلاك نوع من الصرامة والذكاء العملي الذي لا يجاريهم به سواهم من علماء الاجتماع، يعزفون عموماً عن الخوض في مفهوم الثقافة: فهي غير قابلة للتعريف المبسط ولذلك لا يمكن أن تشكل أرضية ثابتة تؤسس نموذجاً واضح المعالم للسلوك الإنساني، كما هو الحال عند تعريف البشر بأنهم «أفراد عقلانيون يسعون لتحقيق الحد الأقصى من المنفعة الذاتية». وفي أحد الكتب التعليمية الواسعة الانتشار حول الانثربولوجيا يقدم المؤلف أحد عشر تعريفاً للثقافة[1]. كما قام آخر بمعاينة مئة وستين تعريفاً رائجاً يستخدمه العلماء في ميادين علم الاجتماع وعلم النفس والانثربولوجيا وغيرها[2]. ويصر علماء الانثربولوجيا الثقافية على نفي الجوانب الثقافية العامة التي تشترك بها فعلياً المجتمعات البشرية كلها[3]. ومن ثم، لا تمتلك العوامل الثقافية قدرة على الانتظام في قوانين عالمية الشمول؛ إذ يتعذر تفسيرها إلا من عبر ما يسميه كليفورد غيرتز «الوصف السميك»، وهو تعبير مرتبط بالأسلوب الإثنوغرافي الذي يأخذ في الاعتبار التنوع والتعقيد اللذين يعطيان كل ثقافة

خصوصيتها وتفرّدها. وبهذا تغدو الثقافة من وجهة نظر عديد من الاقتصاديين مقولة عامة ومتعددة الأغراض، تفسّر كل ما عجزت النظريات السائدة للسلوك الإنساني عن فهمه أو تعليله. ومع ذلك، يمكن أن يكون للثقافة منطقها العميق الذي تعقله الأذهان، وإن لم يكن بادياً للعيان أول وهلة. لكن عليّ في البداية أن أحدد الكيفية التي سأستخدم بها مفهوم الثقافة.

يميز علماء الانثربولوجيا الثقافية وعلماء الاجتماع بين الثقافة وبين ما يدعونه البنية الاجتماعية. وتبعاً لهذا التمييز، تتحدد الثقافة في إطار الدلالات والرموز والقيم والأفكار، كما تتضمن ظواهر مثل الدين والآيديولوجيا. أما تعريف غيرتز نفسه فيؤكد أن الثقافة هي «نمط من المعاني ينتقل تاريخياً ويتجسد في الرموز، وهي نظام دلالي من المفاهيم المتوارثة مصوغة في أشكال رمزية يستخدمها الناس أدوات اتصالية، يؤبدون بها ويطورون معارفهم عن الحياة ومواقفهم تجاهها»[4]. وبالمقابل، تتعلق البنية الاجتماعية بالمؤسسات الاجتماعية المتعينة والمحددة مثل العائلة والعشيرة والأمة والنظام القانوني وغيرها. وبهذا المعنى تنتمي العقائد الكونفوشيوسية حول العلاقة بين السلف والخلف إلى الثقافة؛ بينما ينتمي النسب الأبوي الفعلي للعائلة الصينية إلى البنية الاجتماعية.

في هذا الكتاب، لن أعتمد هذا التمييز بين الثقافة والبيئة الاجتماعية نظراً للصعوبة التي تعترض التفريق بينهما في العادة؛ فالقيم والأفكار هي التي تشكل العلاقات الاجتماعية المتعينة والعكس صحيح. وللعائلة الصينية مثلاً تركيبة أبوية النسب إلى حد بعيد لأن العقيدة الكونفوشيوسية تعطي الأولوية للذكور وتعلم الأبناء احترام آبائهم. وتبدو هذه العقيدة، من وجهة نظر مقابلة، معقولة ومنطقية بالنسبة لأولئك الذين ولدوا وترعرعوا في كنف عائلات صينية.

إن التعريف الذي سأستخدمه يقترب من الثقافة والبنية الاجتماعية كلتيهما، وذلك بعد تحديدها بدقة، كما سيدنو أكثر من المعنى الرائج للثقافة: «الثقافة هي الطباع والعادات الأخلاقية الموروثة». والعادة الأخلاقية يمكن أن تتألف من فكرة أو قيمة: مثل الرأي القائل بأن الخنزير نجس، أو أن البقرة مقدسة، أو قد تتألف من علاقات اجتماعية فعلية واقعية، مثل النزعة المتأصلة في المجتمع التقليدي لتوريث الابن البكر جميع ممتلكات أبيه.

في هذا المعنى، ربما يسهل فهم الثقافة أكثر بما هو ليس ثقافياً. ولن أناقش هنا الخيار العقلاني بالمعنى الذي استخدمه الاقتصاديون حين قدموا نموذجهم الأساسي للبشر على أنهم أفراد عقلانيون يسعون أبداً لتحقيق منفعتهم الذاتية، بل سأتحدث عن الخيار العقلاني على صعيد الوسائل المنطقية وليس الغايات المنطقية -أي التفكير بالطرق البديلة المتاحة لتحقيق غاية معينة واختيار أفضلها اعتماداً على المعلومات المتوافرة. إن الخيارات المتأثرة بالثقافة تنبثق غالباً من العادات والتقاليد والأعراف السائدة؛ فالصيني لا يستخدم في طعامه «العيدان الخشبية» لأنه عقد مقارنة بينها وبين الملاعق والسكاكين التي يستخدمها الغربيون ووجدها أنسب لطريقة أكل الطعام الصيني، لكنه وجد ببساطة أنها الأدوات النمطية التي يستعملها عادة جميع الصينيين. وهنالك قليل من العقلانية في ما يتعلق باختيار الهندوس لعبادة البقر، وبالتالي حمايتها، وهو خيار يعني عملياً ضياع ثروة حيوانية يقدر عدد قطعانها بنصف عدد سكان الهند. ومع ذلك يستمر الهندوس في عبادة البقر(٥).

لا تتصل أهم العادات التي تدخل في تكوين الثقافات إلا بعلاقة واهية مع طريقة الأكل أو تسريحة الشعر، لكنها مرتبطة بمجموعة القواعد والمبادئ الأخلاقية التي تنظم بها المجتمعات سلوك أفرادها -وهو ما عبر عنه الفيلسوف الألماني نيتشه بـ«لغة الخير والشر» التي يستخدمها الناس. وبالرغم من تباين الثقافات وتنوعها، إلا أنها تعمل جميعاً على تقييد الدوافع الأنانية الفجّة في الشخصية الإنسانية بطريقة ما عبر تأسيس مجموعة من القواعد والأحكام الأخلاقية غير المكتوبة. ومع إمكانية التأكيد على أن القواعد والمبادئ الأخلاقية ليست سوى نتيجة لخيار عقلاني مدروس بعناية، يقارن فيه المرء مبادئه الأخلاقية مع البدائل المتاحة، إلا أن الأكثرية الساحقة من البشر لا يفعلون ذلك. فقد تربوا على/ وتعلموا اتباع القواعد والأحكام الأخلاقية لمجتمعهم بالتعوّد عليها -في العائلة والمدرسة، ومن الأصدقاء والجيران.

عرض إعلان تجاري بثه التلفزيون الأميركي فتاة صغيرة تجلس في صف مدرسي كئيب، وأمامها مدرّس متجهّم الوجه يأمرها بصوت رتيب النبرات يتكرر مرة بعد مرة بأن «ترسم بين السطور». ثم يتغير المشهد فجأة لتظهر الفتاة نفسها

وقد أصبحت شابة الآن (ظهرت صورتها بالألوان بعدما كانت بالأبيض والأسود في البداية) وهي تقود سيارتها المكشوفة والهواء يعبث بشعرها. لم تكتف الفتاة بتجاوز خطوط السير البيضاء التي تشبه خطوط صفحاتها بل انحرفت بالسيارة لتقودها في حقل فسيح، وبدت وكأنها في أسعد لحظات حياتها وهي تخرق الأنظمة والقوانين المفروضة. كان من الأجدى أن يضع منتجو الإعلان على مقدمة السيارة لصاقة تقول: «لا تثق بالسلطة!» مع أن الإعلان لم يضف مثل هذه التفاصيل. ولو أنتج هذا الإعلان في آسيا، لصور مدرّساً ودوداً يأخذ بيد تلميذته ليعلمها كيف تلتزم الخطوط والسطور على الصفحة. ولسوف تفعل الفتاة ذلك بدقة متناهية بعد التدرب عليه بصبر وأناة وانضباط تام. عندها فقط ستكافأ بسيارة جديدة عليها لصاقة تقول «احترم السلطة!». في الحالتين كلتيهما لا تقدم العبر الأخلاقية بوسائل عقلانية بل بوساطة الصور الرمزية والعادات والطباع والآراء الاجتماعية السائدة.

تتضح العلاقة الوثيقة بين الفضائل الأخلاقية وبين جملة العادات والطباع السائدة في مفهوم الشخصية. إذ يستطيع المرء بسهولة أن يستفتي أو يحكم عقله لمعرفة ما هو صواب فيفعله، لكن «الشخص الخلوق بطبعه» هو وحده القادر على فعل ما هو صواب تحت الظروف والتحديات الصعبة كلها. يشرح أرسطو ذلك بالقول إن «الفضيلة الأخلاقية Ethike»، خلافاً للفضيلة العقلية أو الفكرية، «تنبع بمجملها من العادة أو الطبع Ethos» حيث اشتقت اسمها في الواقع منها بشيء من التحريف. ويتابع مفسراً: «تتشكل طباعنا الأخلاقية نتيجة الأفعال والنشاطات التي قمنا بها واعتدنا عليها.. ولهذا لا يُعد ما تعلمناه منذ الصغر، من هذه المجموعة من العادات الأخلاقية أو تلك، أمراً عادياً، بل على العكس يُعتبر أمراً مهماً، بل بالغ الأهمية»[٦].

تؤلف الأديان التقليدية والنظم الأخلاقية (الكونفوشيوسية مثلاً) المصادر الرئيسة الممأسسة للسلوك الإنساني المحدد ثقافياً. إذ توجد الأنظمة الأخلاقية مجتمعات أخلاقية، لأن اشتراكها بلغات الخير والشر يزود أعضاءها بحياة بشرية مؤسسة على قواعد أخلاقية. وأي مجتمع أخلاقي سوف يحاول ما أمكن خلق درجة من الثقة بين أعضائه، بغض النظر عن ماهية القواعد الأخلاقية

الدقيقة التي تتدخل في مثل هذه العملية. وتنجح بعض الرموز والقيم أكثر من غيرها في تشجيع الثقة وتوسيع مداها في المجتمع، وذلك بالتأكيد على ضرورة التعامل بأمانة وإحسان وتسامح تجاه المجتمع الأشمل. وكانت هذه إحدى النتائج الرئيسة لمبدأ النعمة الإلهية في العقيدة «البيوريتانية»، كما يؤكد فيبر، الأمر الذي شجع على وجود سلوكيات اجتماعية جديرة بالثقة تمتد إلى ما وراء تخوم العائلة. ويرى فيبر أن الثقة التي تشكل عاملاً حاسماً في الحياة الاقتصادية، قد انبثقت تاريخياً من العادات والتقاليد والأعراف الدينية ولم تكن محصلة للحسابات العقلانية.

لا يعني ربط الثقافة بالعادة والطبع بمعزل عن أي خيار عقلاني، افتقاد العقلانية والمنطق في الثقافات؛ فهي غير منطقية في ما يتعلق بالوسائل التي تتخذ عبرها القرارات فحسب. وهنالك حالات تشهد مستوى رفيعاً من العقلانية متضمناً في الثقافات فعلاً. على سبيل المثال، يعد استعمال الكلمات المهذبة وعبارات التبجيل في الكلام أداة شائعة لتوصيل الكثير من المعلومات المفيدة حول المكانة الاجتماعية لمن يحادثنا. وفي الواقع، لا يمكن أن نعيش حياتنا اليومية دون التصرف وفقاً لجملة من العادات الثقافية التي لا علاقة لها بالعقلانية والمنطق. إذ لا يملك المرء الوقت ولا النية لاختيار بدائل عقلانية في جميع القرارات التي يتخذها في حياته دون استثناء -مثل هل من الأفضل أن يحاول التسلل من المطعم خلسة دون دفع الحساب، أو هل يتصرف بتهذيب أمام الغرباء، أو هل يفتح رسالة معنونة باسم جاره بأمل العثور على بعض المال داخلها بعد أن وضعها الساعي خطأ في صندوق بريده. لقد تعوّد معظم الناس على حد أدنى من الأمانة والاستقامة. لأن تجميع المعلومات الضرورية والتفكير في البدائل المتاحة عملية مكلفة تستهلك الكثير من الوقت، ومن الأفضل أن يُترك للعادات والأعراف اختصار هذه العملية الشاقة[٧]. وكما أشار العالم الراحل آرون فيلدافسكي فإن هذا ينطبق أيضاً على ما يبدو أنه خيارات سياسية معقدة يتخذها المثقفون في المجتمعات المتقدمة. فالناس يشكلون مواقفهم تجاه الأخطار -مثل أيهما أشد خطراً القوة النووية أم الاتصال بمرضى الإيدز؟- اعتماداً على مدى كونهم ليبراليين أو محافظين بشكل عام، وليس نتيجة لأي تحليلات عقلانية حول حجم الأخطار الحقيقية في كل من الحالتين[٨].

يميل الاقتصاديون المعاصرون إلى ربط الغايات المنطقية بالسعي نحو تحقيق الحد الأقصى من المنفعة الذاتية التي تفهم عادة على أنها تحقيق أعظم قدر ممكن من الرفاهية للمستهلك. وفي هذا النطاق، يفتقر العديد من الثقافات التقليدية (بما فيها الثقافة الغربية التقليدية ذاتها) إلى العقلانية، أو هي ببساطة غير عقلانية في ما يتعلق بالغايات، لأن الرفاهية الاقتصادية للفرد تصنف في مرتبة أدنى من غيرها من الأهداف. إن البوذي الورع مثلاً، يؤمن بأن غاية الحياة لا تكمن في تكديس الممتلكات المادية وكنزها، بل تكمن على العكس تماماً في تدمير الرغبة بالتملك وفناء شخصية الفرد في العدم الكوني. ومن الغطرسة الفكرية الاعتقاد بأن الأهداف الاقتصادية بمعناها الضيق هي وحدها الغايات العقلانية. ومعظم التراث الغربي ذاته، بالثراء والعمق المميزين لمختلف تياراته الفلسفية والأخلاقية والدينية، سوف ينبذ لافتقاره إلى العقلانية.

يجنح معظم الغربيين إلى نبذ الثقافات غير الغربية باعتبارها غير عقلانية. وهذا ما قيل مراراً عن إيران مثلاً بعد ثورة عام ١٩٧٨، حين قطعت علاقاتها بالغرب وباشرت مشروعاً توسعياً ديني الدوافع. لكن لو تفحص أحدنا السجل الإيراني بدقة لوجد أن سلوك إيران في أثناء تلك الحقبة كان عقلانياً وقائماً على السعي لتحقيق المنفعة الذاتية في آن معاً، وذلك في سياق الأسلوب الذي اتبعته لحساب الوسائل المستخدمة لتحقيق غاياتها. وما بدا غير عقلاني للغربيين ظهر في حقيقة أن العديد من هذه الأهداف لم يكن اقتصادياً بل ديني.

وبالمقابل، فإن التقاليد الثقافية التي تفتقر إلى العقلانية، وتمارس بوصفها عادات موروثة، أو وسائل تحقق غايات غيبية أخروية، يمكن بالرغم من ذلك أن تسهم إلى حد بعيد في دعم النزعة لتحقيق المنفعة الذاتية بمعناها المادي الضيق. كانت هذه هي الحجة المركزية التي ناقشها ماكس فيبر في كتابه «الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية» حيث أظهر أن الطهرانيين (Puritans) الأوائل عملوا على تمجيد الرب وحده منكرين على البشر تكديس الممتلكات المادية بوصفها غاية في حد ذاتها، كما طوروا بعض الفضائل مثل الأمانة والاستقامة والسعي لتحقيق الازدهار الاقتصادي وغيرها، وهي قيم ساعدت إلى حد بعيد على تراكم رأس المال بعد ذلك[٩]. تشبه إحدى الحجج الرئيسة التي يبحثها هذا

الكتاب ما طرحه فيبر: هنالك عادات أخلاقية، مثل النزعة الاجتماعية العفوية، تعد من العوامل الحاسمة للابتكارات التنظيمية، وتؤدي إلى خلق الثروة ونمائها. فالأنماط المختلفة للعادات الأخلاقية تتصل بالأشكال البديلة للتنظيم الاقتصادي، ما يؤدي إلى تنوع حاشد في البنى الاقتصادية. بكلمات أخرى، قد لا يكون أولئك الذين يسعون أبداً إلى تحقيق منفعتهم الذاتية، عقلانيين ومنطقيين على الدوام؛ كما قد لا يكون أولئك الذين يتبعون أو يمارسون، بطريقة تفتقر إلى العقلانية، أنماطاً معينة من التقاليد المرتكزة على قيم معنوية وأخلاقية، ويستهدفون دوماً غايات غير اقتصادية، على القدر نفسه من الجهل أو التخلف أو الحرمان الذي يريدنا الاقتصاديون المعاصرون أن نعتقد به.

إن تعريف الثقافة على أنها جملة من العادات المعنوية أو الأخلاقية وحدها، قد يجعل من قياس حجم المتغيرات الثقافية عملية صعبة. إذ تعد استطلاعات الرأي واحدة من أكثر أدوات علماء الاجتماع شيوعاً، حيث يُطلب من عينة تمثل قطاعاً معيناً من السكان الإجابة عن سلسلة من الأسئلة بهدف استنباط المعلومات حول القيم الأساسية لديهم. الإشكالية في هذه الطريقة هي خلط الآراء بالعادات، وذلك بغض النظر عن المشكلات المنهجية المعتادة (مثل عدم كفاية العينة، أو ميل معظم المستفتين لإخبار المستطلعين ما يظنون أنهم يودون سماعه). على سبيل المثال، تشير مختلف الاستطلاعات في الولايات المتحدة إلى تشابه ملحوظ في المواقف بين أفراد الطبقة الفقيرة المتمتعين بنظام الرعاية الاجتماعية وأفراد الطبقة الوسطى، تجاه عدة قضايا مثل العمل، والازدهار الاقتصادي، والاتكالية[١٠]. لكن هنالك فرقاً بين أن تتبنى رأياً ينادي بأهمية الجدية وبذل الجهد في العمل، وبين أن تمتلك أخلاقيات العمل، أي أن تكون متعوداً على النهوض مبكراً في الصباح للذهاب إلى عمل مضجر بغيض، وتؤجل إنفاق المال لشراء البضائع الاستهلاكية من أجل التوفير وضمان مستقبل مريح على المدى البعيد. ومع أن أولئك المستفيدين من تعويض البطالة يرغبون دون شك في العثور على عمل، لكن مسألة وجود عادات وقيم عمل لديهم تمكنهم من القيام بذلك مازالت غير واضحة من المعلومات والبيانات العملية المستقاة من هذه الاستطلاعات. لقد تحول معظم الجدل المحتدم حول مشكلة الفقر في الولايات المتحدة في الجيل السابق، إلى السؤال عن أسباب الفقر الذي تعانيه الطبقات المعدمة في المدن، وما إذا كانت تتصل

بالافتقار إلى الفرص الاقتصادية، أم تتعلق بما يمكن تسميته «ثقافة الفقر» -وهي من المشكلات الاجتماعية التي تسبب خللاً وظيفياً في المجتمع مثل الإدمان على المخدرات والحمل في سن المراهقة- وتستمر في الوجود حتى مع توافر الفرص الاقتصادية السانحة[11].

يظل الحد الفاصل بين الخيار العقلاني والثقافة غير واضح المعالم دائماً، حتى لو عرّفنا الثقافة بأنها عادة، أو عادة أخلاقية على وجه الخصوص. فما ينشأ بوصفه خياراً عقلانياً في المراحل الأولى قد يغدو نتاجاً ثقافياً بمرور الزمن. على سبيل المثال يكتسب الحديث عادة قدراً أكبر من المعقولية والواقعية لو ناقشنا مسألة تفضيل الأميركيين للديمقراطية والسوق الحر باعتبارها قضية آيديولوجية لا ثقافية. إذ يستطيع العديد من الأميركيين تقديم تفسيرات معقولة لأسباب تفضيل الديمقراطية على الاستبداد، أو أسباب تفوق القطاع الخاص في الأداء على القطاع الحكومي، وذلك اعتماداً على خبرتهم الشخصية أو على قناعاتهم التي تشكلت نتيجة للآيديولوجيات السياسية والاقتصادية العامة التي تربوا عليها وتغلغلت في ذواتهم.

والقضية المؤكدة، من جهة أخرى، أن العديد من الأميركيين يتبنون مثل هذه المواقف دون أن يفكروا بها ملياً، ثم ينقلونها إلى أبنائهم ليتعلمها هؤلاء منذ نعومة أظفارهم. وبينما كان المؤسسون الأوائل على درجة عالية من العقلانية والوعي بالذات، فإن الأجيال اللاحقة من الأميركيين قبلت مبادئ المؤسسين لأنها أضحت تقاليد مرعية، وليس لأنهم يعطونها ما تستحق من التفكير الواعي كما فعل هؤلاء الآباء المؤسسون. ولهذا، فعندما يصف الناس أحياناً الولايات المتحدة بأنها تمتلك ثقافة «ديمقراطية» وتفضل «اقتصاد السوق»، فهم يقصدون أن الأميركيين يميلون عادة إلى عدم الثقة بالحكومات الكبيرة، أو بالسلطة عموماً، كما يقدرون قيمة الفردانية، ويتمتعون بنوع من التلقائية وسهولة التعامل نتيجة إحساسهم المتأصل بالمساواة في ما بينهم -إضافة إلى جميع السمات المميزة للشخصية الأميركية التي وصفها توكفيل بدقة شديدة في كتابه «الديمقراطية في أميركا». وهم يتصرفون على هذا النحو دون أن يفكروا لـمَ يفعلون ذلك، ودون أن يسألوا هل توجد بدائل أفضل لرؤية/ وفعل الأشياء. إذن، يمتلك الأميركيون

«آيديولوجية» ديمقراطية ويتصرفون تبعاً لدوافع آيديولوجية، لكنهم يمتلكون أيضاً ثقافة «مساواتية»، تطورت وارتقت من تلك الآيديولوجيا، إضافة إلى عوامل أخرى تدخلت بمرور الوقت في هذه العملية.

إن ما يبدأ فعلاً سياسياً ينتهي في كثير من الحالات متجسداً في رموز ثقافية. على سبيل المثال، شهدت كل من إنكلترا وفرنسا في القرنين السادس عشر والسابع عشر سلسلة متواصلة من الحروب خاضتها الملكية ضد شتى خصومها من النبلاء، والسلطات الكنسية، والمدن المستقلة التي كانت تتقاسم السيادة في ما بينها أثناء تلك الحقبة. في إنكلترا خسرت الملكية المعركة، ثم أجبرت في النهاية على الخضوع لسلسة من القيود الدستورية حدَّت من سلطتها وأرست في ما بعد قواعد الديمقراطية البرلمانية الحديثة. أما في فرنسا فقد انتصرت الملكية، وابتدأت عملية طويلة الأمد من تركيز السلطة في يد القوة المطلقة للدولة. ولا أعرف سبباً تاريخياً وجيهاً يجعل الملكية تفشل في إنكلترا وتنجح في فرنسا: إذ يمكن أن نتخيل بسهولة احتمال حدوث العكس(١٢). لكن حقيقة حدوث الأمر على هذا النحو أفرزت تبعات لاحقة بعيدة الأثر على الثقافة السياسية في البلدين كليهما. إذ صدع تركّز السلطة السياسية في يد الدولة أركان المؤسسات الطوعية الذاتية في فرنسا، وجعل الأجيال اللاحقة من الفرنسيين أكثر اتكالاً على السلطة المركزية، بغض النظر هل كانت ملكية أم جمهورية. بينما أظهر المجتمع الإنكليزي ميلاً أشد وضوحاً للتنظيم الذاتي، حيث تعوّد الناس عدم الاعتماد على السلطة المركزية كي تحكم في ما شجر بينهم من خلافات، وهي عادة حملها المستوطنون الإنكليز معهم إلى العالم الجديد(١٣).

وما يزيد الأمور تعقيداً أن الخيارات السياسية على ما يبدو تنطلق في بعض الأحيان من جذور ثقافية. فالنزعة المتأصلة لدى الفرنسيين نحو السلطة السياسية المركزية، التي بدأت تاريخياً فعلاً سياسياً ثم غدت رمزاً ثقافياً، كان لها تأثيرها الفاعل في القرارات السياسية التي اتخذت لاحقاً. ولهذا، فإن تبني الجمهورية الخامسة بزعامة ديغول عام ١٩٥٨ دستوراً مركزياً يعطي رئيس الجمهورية صلاحيات واسعة، يُعد فعلاً سياسياً جاء رداً على الأزمة الجزائرية، لكنه انسجم أيضاً مع التقاليد الفرنسية الثقافية-السياسية، ومثّل حلاً فرنسياً

نموذجياً للفوضى السياسية في الجمهورية الرابعة. وفي الحقيقة كان لهذا الحل سوابق عديدة على طول مجرى التاريخ الفرنسي.

ولأن الثقافة مسألة تتعلق بالطبيعة الأخلاقية، تتغير ببطء شديد، بل أبطأ من تغير الأفكار. حين تحطم جدار برلين وانهارت الشيوعية بين عامي ١٩٨٩-١٩٩٠ تغيرت الآيديولوجية الحاكمة في أوروبا الشرقية والاتحاد السوفييتي بين عشية وضحاها، من الماركسية-اللينينية إلى الديمقراطية والسوق الحر. حدث مثل ذلك في بلدان أميركا اللاتينية، حين سقطت الآيديولوجيات الدولتية، أو المنادية بالاقتصاد القومي، أو المؤيدة للاعتماد على المنتجات الوطنية بدل الواردات الأجنبية، في أقل من عشر سنوات بمجرد وصول رئيس جديد إلى السلطة، أو تعيين وزير جديد للمالية. وفي الواقع، لا يمكن أن تتغير الثقافة بمثل هذه السرعة. وتجربة العديد من المجتمعات الشيوعية السابقة تشير إلى أن الشيوعية تخلق كثيراً من العادات - إفراط في الاتكال على الدولة أدى إلى غياب الطاقات الاقتصادية الخلاقة، والعجز عن قبول التسويات وأوسط الحلول، والنفور من التعاون الطوعي ضمن جماعات ومؤسسات مثل الشركات والأحزاب السياسية - الأمر الذي أبطأ إلى حد بعيد عملية إرساء قواعد الديمقراطية واقتصاد السوق. وقد يمنح الناس في هذه المجتمعات موافقتهم الفكرية والنظرية على استبدال الديمقراطية والرأسمالية بالشيوعية عبر الإدلاء بأصواتهم لصالح المنادين بالإصلاحات الديمقراطية، لكنهم لا يمتلكون العادات الاجتماعية اللازمة للقيام بذلك.

من ناحية أخرى، قد يضع الناس خطأً في بعض الأحيان افتراضاً مناقضاً يشير إلى عجز الثقافة عن التغير وعدم تأثرها بالفعل السياسي. وفي الحقيقة، نحن نرى دلائل واضحة على التغير الثقافي في كل مكان حولنا. فقد عدت الكاثوليكية مثلاً معادية دوماً للديمقراطية والرأسمالية معاً. وأكد فيبر في كتابه «الأخلاق البروتستانتية» أن حركة الإصلاح الديني كانت في معنى من المعاني شرطاً مسبقاً لقيام الثورة الصناعية. وحتى بعد أن حدثت، انتقدت الكاثوليكية مراراً العالم الاقتصادي الذي بنته الرأسمالية. وتأخرت الدول الكاثوليكية بشكل جماعي عن ركب الدول البروتستانتية في مجال التصنيع[١٤]. كما تحالفت العروش

والكنائس معاً ورصت الصفوف في جميع المعارك التي اندلعت بين الديكتاتورية والديمقراطية في النصف الأول من القرن العشرين، مثل الحرب الأهلية الإسبانية.

وبالرغم من ذلك، شهدت نهايات النصف الثاني من القرن العشرين تحولاً كبيراً في الثقافة الكاثوليكية. فقد عقدت الكنيسة الكاثوليكية عبر بياناتها الرسمية المصالحة مع الديمقراطية، ومع الرأسمالية الحديثة أيضاً ضمن بعض المحددات[١٥]. وقامت الأكثرية الساحقة من الديمقراطيات التي ظهرت بين عامي ١٩٧٤- ١٩٨٩ في مجتمعات كاثوليكية، لعبت الكنيسة في عدد منها دوراً رئيساً فاعلاً في النضال ضد أنظمة الحكم الاستبدادية[١٦]. فضلاً عن ذلك، شهدت عدة دول كاثوليكية، مثل إسبانيا والبرتغال وإيطاليا وتشيلي والأرجنتين، نمواً اقتصادياً أسرع من مثيلاتها البروتستانتية مثل بريطانيا والولايات المتحدة، وذلك في فترات مختلفة في الستينيات والسبعينيات والثمانينيات. وما كادت المصالحة تتم بين الثقافة الكاثوليكية وكل من الديمقراطية والرأسمالية، حتى ظهرت توجهات لتقريب الثقافة الكاثوليكية إلى البروتستانتية، ما جعل الفوارق الثقافية بين المجتمعات الكاثوليكية البروتستانتية أقل وضوحاً اليوم مما كانت عليه في الأزمنة الماضية[١٧].

لا شك في أن البشر أفراد أنانيون في الجوهر، يسعون بأسلوب عقلاني وراء مصالحهم الذاتية، كما يقول الاقتصاديون. لكنهم يمتلكون أيضاً جانباً معنوياً وأخلاقياً يشعرهم بالتزاماتهم تجاه الآخرين، وهو جانب تتقاطع أهدافه في كثير من الأحيان مع غرائزهم الأنانية[١٨]. وكما يوحي مدلول لفظة الثقافة ذاته، تنشأ أكثر القواعد الأخلاقية تطوراً، التي يعيش الناس حياتهم تبعاً لها، عبر التقاليد والتكرار والعبر والأمثلة. وقد تعبّر هذه القواعد عن عقلانية عميقة قادرة على التكيّف؛ حيث تساعد على الوصول إلى الغايات الاقتصادية العقلانية؛ أو تكون نتاجاً لقبول عقلاني عند قلة من الأفراد. لكنها تنتقل من جيل إلى جيل في هيئة عادات اجتماعية تفتقر إلى العقلانية. تضمن هذه العادات بدورها ألا يتصرف البشر دائماً وأبداً باعتبارهم أفراداً عقلانيين يسعون جهدهم وراء منفعتهم الأنانية فقط كما يفترض الاقتصاديون.

الهوامش:

(١) انظر:

Clifford Geertz, *The Interpretation of Cultures* (New York: Basic Books, 1973), pp. 4 - 5.

(٢) انظر:

Ian Jamieson, *Capitalism and Culture: A Comparative Analysis of British and American Manufacturing Organizations* (London: Gower, 1980), p. 9.

(٣) في الواقع يصل غيرتز إلى حد التوكيد على عدم وجود «طبيعة بشرية»، أي جملة من السمات المشتركة بين البشر أجمعين.

(٤) انظر:

Geertz (1973), p. 89.

(٥) للاطلاع على مناقشة حول البقر في الهند، انظر:

Gunner Myrdal, *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations* (new York: Twentieth Century Fund, 1968), 1: 89 - 91.

(٦) انظر:

Nichomachean Ethics II i.8.

من أجل أن يتصف البشر بالفضيلة حقاً، كما يشرح أرسطو، يجب أن يعودوا أنفسهم على السلوك الفضيل بحيث يصبح نوعاً من الطبيعة الثانية، الممتعة في حد ذاتها، أو يفخر بها الفاضل إذا لم تكن ممتعة. انظر أيضاً:

Nichomachean Ethics II iii. 2.

(٧) عارض جورج ستيغلر وغاري بيكر توكيد جون ستيوارت ميل على أن العادات والتقاليد تتطلب تعديلاً في النظرية الاقتصادية، لأن الفعل المرتكز على العادة كثيراً ما يكون الخيار الأقل تكلفة: «اتخاذ القرارات عملية مكلفة، ولا يقتصر السبب على كونه نشاطاً يجده بعضهم مزعجاً. ومن أجل اتخاذ القرار هنالك حاجة إلى معلومات، والمعلومات بحاجة إلى تحليل. أما تكاليف البحث عن المعلومات وعن تطبيقها على وضع جديد فهي

مرتفعة إلى حد أن العادة غالباً ما تمثل الطريقة الأكفأ للتعامل مع التغيرات المعتدلة أو المؤقتة في البيئة مقارنة بالقرار الكامل الذي يضاعف المنفعة إلى أقصى حد على ما يبدو. انظر:
American Economic Review 67 (1977): 76 - 90.

(٨) انظر:
Aaron Wildavsky and Karl Dake, «Theories of Risk Perception: Who Fears What and Why,» *Daedalus* 199 (1990): 41 - 60.

انظر أيضاً:
Aaron Wildavsky, «Choosing Preferences by Constructing Institutions: A Cultural Theory of Preference Formation,» *American Political Science Review* 81 (1987): 3 - 21; and Harry Eckstein, «Political Culture and Political Change,» *American Political Science Review* 84 (1990): 253 - 259.

(٩) انظر:
Max Weber, *The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism* (London: Allen and Unwin, 1930).

(١٠) انظر على سبيل المثال:
Leonard Goodwin, «Welfare Mothers and Work Ethics,» *Monthly Labor Review* 95 (1972): 35 - 37.

(١١) للاطلاع على مناقشة مبكرة لهذه القضية، انظر:
Alan J. Winter, *The Poor: A Culture of Poverty, or a Poverty of Culture?* (Grand Rapids, Mich.: William B. Eerdmans, 1971).

(١٢) وفقاً لتوكفيل، «ترسخ مبدأ القرن الرابع عشر «لا ضريبة دون موافقة الناس» في فرنسا كما في إنكلترا. كثيراً ما استشهد به، وكان إلغاؤه على الدوام إشارة دالة على الطغيان، والالتزام به توكيداً على الإقرار بحق من غابر الأزمان. وفي الحقيقة، كانت المؤسسات السياسية في البلدين متشابهة في ذلك الوقت، ثم بدأ الخط يتشعب باطراد، وبمرور الزمن، تزايدت الفوارق بينهما. وهكذا انطلق المساران من النقطة نفسها عملياً، وتباعدت بينهما المسافة بالتدريج كلما زاد طولهما». انظر:

The Old Regime and the French Revolution (Garden City, N.Y.: Doubled Anchor, 1955), p. 98.

(١٣) هذه بالطبع رواية مبالِغة في تبسيط الفوارق بين فرنسا وإنكلترا. من العوامل المهمة الأخرى انتصار «الإصلاح» في إنكلترا، حيث لعب أيضاً دوراً في تعزيز الحياة التشاركية هناك.

(١٤) انظر:

Michael Novak, *The Catholic Ethics and the Spirit of Capitalism* (Ney York, Free Press, 1993).

حيث يصف ارتقاء الفكر الكاثوليكي نحو الرأسمالية الحديثة. انظر على وجه الخصوص مناقشته لنقد أمينتور فانفاني للرأسمالية (نشر عام ١٩٣٥).

(١٥) يشير نوفاك (١٩٩٣) إلى ما كتبه البابا جون بول الثاني في الصفحات ١١٥-١٤٣ (*Centesimus Anuus*) بوصفه قطيعة مع مواقف الفاتيكان السابقة من الرأسمالية.

(١٦) وهذه تشمل إسبانيا والبرتغال وجميع بلدان أميركا اللاتينية تقريباً، إضافة إلى هنغاريا وبولندا وليتوانيا. انظر:

Samuel Huntington, *The Third Wave* (Oklahoma City: University of Oklahoma Press, 1991), pp. 74 - 85.

(١٧) لكن تراث لاهوت التحرير في أميركا اللاتينية معادٍ بشكل سافر للرأسمالية وكثيراً ما تناقضت مواقفه تجاه الديمقراطية الليبرالية.

(١٨) وثق جيمس ولسون بإسهاب هذا الجانب الاخلاقي وأكد وجود أساس طبيعي له في الرضع والأطفال الذين لم يخضعوا بعد لعملية تأهيل اجتماعي. انظر:

Wilson, *The Moral Sense* (New York: Free Press, 1993), pp. 121 - 140.

الفصل الخامس

الفضائل الاجتماعية

من الرائج تجنّب إطلاق أحكام القيمة على الثقافات المتباينة حينما تعقد المقارنة بينها. أما من وجهة نظر اقتصادية، فإن بعض العادات الأخلاقية تشكل قيماً اجتماعية إيجابية أو فضائل، بينما لا يشكل بعضها الآخر سوى قيم سلبية أو رذائل. لكن العادات والتقاليد الثقافية التي تشكل هذه الفضائل الاجتماعية لا تسهم كلها في تكوين رأس المال الاجتماعي. إذ إن بعضها يمارس من قبل أفراد يتصرفون بصورة أحادية، بينما لا يظهر بعضها الآخر - مثل الثقة المتبادلة على وجه الخصوص- إلا ضمن سياق اجتماعي معين. وتلعب الفضائل الاجتماعية، التي تتضمن قيماً عديدة مثل الأمانة، والاستقامة، وروح التعاون، والشعور بالواجب تجاه الآخرين، دوراً حاسماً في احتضان الفضائل الفردية وتطويرها. إلا أنها لاقت القليل من الاهتمام في المناقشات التي دارت حول هذا الموضوع، وهو سبب مهم دعاني إلى التركيز عليها هنا.

تتنوع الأدبيات التي تتناول مسألة تأثير الثقافة في الحياة الاقتصادية وتتعدد، لكن معظمها يتركز على عمل واحد هو كتاب ماكس فيبر: «الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية» الذي نشر عام ١٩٠٥. قلب فيبر الحجج والمقولات الماركسية رأساً على عقب حين قدم الأدلة على أن القوى الاقتصادية الأساسية لم تخلق منتجات ثقافية مثل الدين والآيديولوجيا، بل إن الثقافة هي التي أوجدت أشكالاً معينة من السلوك الاقتصادي. فالرأسمالية مثلاً لم تظهر في

أوروبا لمجرد أن توافرت الشروط التكنولوجية الملائمة، لكنها «الروح» أو حالة معينة في النفس الإنسانية، مكّنت من حدوث التغير التكنولوجي. وكانت تلك الروح نتاجاً ثقافياً للعقيدة البيوريتانية، أو الأصولية البروتستانتية، التي تقدّس قيمة العمل الدنيوي وتؤكد على إمكانية الخلاص الفردي، من دون وساطة المؤسسات السلطوية التقليدية، كالكنيسة الكاثوليكية[١].

ولا يزال كتاب فيبر يثير حتى اليوم كثيراً من الجدل والنقاش. فقد سلم بعضهم بالحقيقة الأساسية التي قامت عليها افتراضاته، لكن شكك غيرهم فعلياً بصحة جميع المقولات التي أصر عليها[٢]. هنالك عديد من الاستثناءات على أرض الواقع تدحض علاقة اللزوم ما بين البروتستانتية والرأسمالية -من الأمثلة على ذلك ما شهدته دول المدن الكاثوليكية في شمال إيطاليا من تطور تجاري نشط في القرنين الرابع عشر والخامس عشر. وما صادفه الأوروبيون من أصول هولندية في جنوب إفريقيا (الأفريكانر) من فشل ذريع في تطوير ثقافة رأسمالية مزدهرة، امتدت آثاره حتى الربع الأخير من القرن العشرين، على الرغم من أنهم يدينون بمذهب اللاهوتي البروتستانتي جون كالفن[٣].

ومن ناحية أخرى، تبدو عُرى الارتباط بين البروتستانتية والرأسمالية وثيقة وقوية إلى درجة أن قلة قليلة من الاقتصاديين كانوا على استعداد لنفي أية علاقة مهما كانت عارضة بينهما[٤]. إضافة إلى ذلك، يبدو واضحاً أن الكاثوليكية قد احتفظت على مستوى العقيدة بقدر من العداء التاريخي للرأسمالية المعاصرة يفوق ما أظهرته الكنائس البروتستانتية الرئيسة لها، وذلك حتى العقود الأخيرة من القرن العشرين. ومن ثم، اختار العديد من العلماء الاقتصاديين موقعاً وسطياً. إذ أقروا بأن فيبر قد أخطأ في بعض النواحي المعينة، وأن الارتباط بين البروتستانتية والرأسمالية كان حدثاً عارضاً بدليل العديد من الحقائق التجريبية التي تثبت بطلان العلاقة بينهما[٥]. ولكن تبعاً لإحدى النظريات المعاصرة، فإن حركة الإصلاح الديني المضاد التي أثارتها البروتستانتية في الكاثوليكية كان لها تأثير خانق على احتمالات التجديد والابتكار في البلدان التي سادت فيها، بالرغم من عدم وجود نزعة متأصلة في الكاثوليكية تعيق عملية التحديث الاقتصادي كما أكد فيبر[٦].

جنحت معظم الدراسات التجريبية حين تناولت الحالات التي ظهرت منذ أن نشر فيبر كتابه إلى إثبات صحة الخطوط العامة لافتراضاته. وربما تأتي أكثر النتائج إثارة للاهتمام من أميركا اللاتينية، حيث عمل المبشرون الأميركيون من الشمال على نشر المذهب البروتستانتي في أثناء الجيلين أو الثلاثة الماضية. والآن يوجد في كثير من البلدان الكاثوليكية التقليدية في أميركا اللاتينية أعداد ضخمة من السكان البروتستانت، ويمكن أن يمثل هؤلاء حقل تجارب لقياس نتائج التغير الثقافي هناك. في أغلب الأحوال، كانت البروتستانتية التي عملت الولايات المتحدة على تصديرها إلى أميركا اللاتينية من الطائفة «العنصرانية» (Pentecostal) التي شكلت الموجة الرئيسة الثالثة من حركة التجديد الأصولي البروتستانتية، حسب حجة عالم الاجتماع ديفيد مارتن (تألفت الموجة الأولى من حركة الإصلاح الديني البيوريتاني الأصلية، والثانية من حركة إحياء «الكنيسة المنهجية» (Methodist) في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر)[٧]. ويقدر اليوم عدد البروتستانت بحوالى ٢٠٪ من سكان البرازيل، يتبع الكنيسة الإنجيلية اثنا عشر مليوناً منهم. ويعتقد أن عدد السكان البروتستانت في تشيلي يتراوح بين ١٥- ٢٠٪ من إجمالي السكان. ويصل عددهم في غواتيمالا إلى ٣٠٪. كما تحول خمس السكان في نيكاراغوا إلى المذهب البروتستانتي. وتميل معظم الدراسات الاجتماعية التجريبية التي تمّت حول هذا الموضوع، ومنها الدراسة الشاملة نفسها التي وضعها مارتن، إلى إثبات فرضيات فيبر. أي أن التحول إلى المذهب البروتستانتي في أميركا اللاتينية، قد ترافق مع تحسن مهم في الأوضاع المعيشية والنظافة العامة هناك، وازدياد ملحوظ في الادخار، وإنجازات واضحة في مجال التعليم، الأمر الذي أدى في النهاية إلى تحسن مستوى الدخل الفردي[٨].

وبغض النظر هل كان مصطلح «أخلاقيات العمل» تعبيراً بروتستانتياً أم لا، فإنه يحتوي على شيء من المغالطة حين يشير إلى جملة النزعات الشخصية المتصلة به والتي تضعها عادة تحت هذا العنوان أغلبية الأدبيات التي ظهرت في حقبة ما بعد ماكس فيبر. وإذا ما قصدنا بأخلاقيات العمل ذلك النزوع العام المتأصل لدى القوة العاملة من السكان للنهوض باكراً والعمل ساعات طويلة في مهن مرهقة جسدياً أو فكرياً، فإن «أخلاقيات العمل» غير كافية في حد ذاتها

لإيجاد العالم الرأسمالي الحديث[9]. ومن المحتمل أن يكون الفلاح النمطي في الصين في القرن الخامس عشر قد بذل جهداً أكبر بكثير، وعمل ساعات أطول من العامل الحديث على خط التجميع في مصانع ديترويت أو ناغويا[10]. لكن إنتاجية الفلاح الصيني لا تتجاوز جزءاً يسيراً من إنتاجية العامل الحديث، لأن الثروة الحديثة مبنية على رأس المال البشري (المعرفة والخبرة والتعليم)، والتكنولوجيا، والتجديد، والابتكار، والتنظيم، إضافة إلى مجموعة من العوامل المرتبطة بالنوعية أكثر من مجرد ارتباطها بكمية العمل المستخدم لإنتاجها[11].

إذن، لا تشير «روح الرأسمالية» التي تحدث عنها فيبر إلى «أخلاقيات العمل» بمعناها المجرد الضيق، بل إلى تلك الفضائل المرتبطة بها، مثل ترشيد الإنفاق (النزعة للادخار)، والتوجه العقلاني لحل المشكلات، والاستغراق في الواقع المعاش الذي يدفع الأفراد للتحكم بمحيطهم والسيطرة على بيئتهم بواسطة التجديد والابتكار والعمل الجاد. تتصل هذه السمات المميزة أساساً برجال الأعمال وأصحاب رؤوس الأموال من ذوي الذهنية التجارية المغامرة أكثر من اتصالها بمن يستخدمون من عمال.

وعلى كل حال، فإن «روح الرأسمالية»، باعتبارها جملة من القيم النوعية المتصلة بالتجارة ورجال الأعمال المغامرين، تأخذ معنى حقيقياً بالنسبة للمجتمعات في المرحلة المبكرة من مراحل التطور الاقتصادي. وقد أدرك الاقتصاديون المهتمون بالتنمية هذا المعنى جيداً بعد أن أمضوا بعض الوقت في دراسة المجتمعات التي قامت في مرحلة ما قبل التصنيع. ومهما كانت خطط الاستقرار الاقتصادي التي يضعها صندوق النقد الدولي ناجحة من الناحية النظرية، فسيكون لها تأثير ضئيل على أرض الواقع في حال غياب العادات والتقاليد الأخلاقية «الحديثة»[12]. إذ لا نستطيع التسليم بأن رجال الأعمال المغامرين في مجتمعات ما قبل مرحلة التصنيع، سيصلون في الوقت المحدد تماماً لحضور الاجتماعات التي تعقد فيما بينهم، وأن مداخيل المؤسسة لن تهدر وتبدد فوراً من قبل العائلة والأصدقاء بدل إعادة استثمارها، وأن أموال الدولة المخصصة لتطوير البنية التحتية لن تختلس من الموظفين الرسميين المكلفين بتوزيعها.

إن القدرة على بذل الجهد في العمل، وترشيد الإنفاق، والعقلانية، والتجديد والابتكار، وقبول المخاطرة، تعد جميعاً من الفضائل الأساسية اللازمة للقيام بالمشروع التجاري. وهي تتصل بالأفراد ويمكن أن يمارسها حتى روبنسون كروزو في جزيرته المهجورة التي غدت مضرب الأمثال. لكن هناك أيضاً سلسلة من الفضائل مثل الأمانة والموثوقية والتعاون والشعور بالواجب تجاه الآخرين، تعد في جوهرها ذات طبيعة اجتماعية. وبينما ركز فيبر في «الأخلاقية البروتستانتية» على الفضائل الفردية، إلا أنه ناقش الفضائل الاجتماعية في مقالة منفصلة وأقل شهرة هي «الطوائف البروتستانتية وروح الرأسمالية»[١٣] حيث قدم الأدلة على أن للبروتستانتية -أو على الأصح الطوائف البروتستانتية الموجودة في الولايات المتحدة وفي أجزاء من إنكلترا وألمانيا- تأثيراً آخر مهماً زاد من قدرة أتباعها على التلاحم والتماسك في مجتمعات جديدة.

أوجدت المجتمعات الطائفية الدينية مثل المعمدانيين، والمنهجيين (الميثوديين)، والكويكرز، جماعات صغيرة شديدة التماسك ارتبط أفرادها أحدهم بالآخر عبر التزامهم الجماعي بعدة قيم مشتركة مثل الأمانة والمساعدة. وكان هذا التماسك عوناً كبيراً لهم في عالم التجارة والأعمال، لأن عقد الصفقات التجارية يعتمد إلى حد بعيد على الثقة. ولاحظ فيبر في أثناء تجواله عبر الولايات المتحدة أن العديد من رجال الأعمال يقدمون أنفسهم كمسيحيين مؤمنين من أجل إثبات أمانتهم واستقامتهم وجدارتهم بالثقة. وفي إحدى المرات:

> كان الكاتب يسافر في القطار عبر أراض تابعة للهنود الحمر، وجلس إلى جانبه بائع متجول يتاجر بتجهيزات «دفن الموتى» (الحروف المعدنية التي تكتب على شواهد القبور). وذكر بصورة عرضية الذهنية الدينية التي ما زالت تتمتع بقوة مؤثرة، الأمر الذي جعل البائع المتجول يعلق قائلاً: «سيدي، بالنسبة لي، ليس هنالك من فرق بين أن يكون المرء مؤمناً أم لا، فليفعل ما يحلو له. لكن لو رأيت مزارعاً أو رجل أعمال لا يتبعان أية كنيسة فلن أثق بهما، فَلِمَ يدفع الزبون ما عليه إذا لم يكن مؤمناً بأي شيء؟»[١٤].

لاحظ فيبر أيضاً أن المجتمعات الطائفية الصغيرة تقيم شبكة أعمال طبيعية يستطيع رجال الأعمال عبرها توظيف المستخدمين، وإيجاد الزبائن، وفتح الاعتمادات وما شابه. ولأن أتباع الطوائف البروتستانتية على وجه الدقة أعضاء في كنائس طوعية لا رسمية، فهم يمتلكون درجة أعمق من الالتزام الذاتي بقيمهم الدينية، ووشائج أقوى تربط في ما بينهم. وعوضاً عن أن يكونوا مجبرين على التقيد بالقواعد والقوانين، فقد ذوّتوا في داخلهم القيم الأخلاقية المعنوية لطائفتهم.

وتظهر الفوارق الثقافية ما بين كندا والولايات المتحدة، مدى أهمية الطابع الطائفي للبروتستانتية، وتأثيره الحاسم في الحياة الاقتصادية، والنزعة نحو التواصل الاجتماعي العفوي فيهما. صحيح أن معظم الأميركيين لا يستطيعون تعيين الفوارق الاجتماعية المهمة التي تميزهم عن جيرانهم في الشمال (والعكس على أية حال أكثر بعداً عن الحقيقة)، إلا أن التمايز في الروح الاجتماعية بين البلدين قد يكون في بعض الأحيان مدهشاً تماماً. إذ يوجد في كندا كنيستان (واحدة كاثوليكية وأخرى بروتستانتية) تتلقيان دعماً مهماً من الدولة، وعلى الرغم من العديد من أوجه الشبه مع الولايات المتحدة، إلا أن المجتمع الكندي ظل دوماً أكثر شبهاً بالمجتمع الأوروبي منه بالمجتمع في جارته الجنوبية وذلك من حيث وجود كنيسة رسمية فيه. ولاحظ العديد من المراقبين على مر السنوات أن الأعمال التجارية في كندا أقل ازدهاراً من مثيلاتها في أميركا. وحتى فريدريك أنجلز الذي يفترض به أن ينادي بالحتمية الاقتصادية، أكد بعد زيارة قام بها لكندا أن «المرء يتخيل نفسه في أوروبا مجدداً.. فهنا يرى كم هي ضرورية روح التنافس والمضاربة المحمومة عند الأميركيين، التي تتطلبها عملية التطور الاقتصادي السريع في بلد جديد كهذا..»[١٥].

كما يلاحظ سيمور مارتن ليبست من وجهة نظر إحصائية، وجود فوارق مميزة بين الكنديين الذين يتكلمون الإنكليزية وبين الأميركيين في مقاربتهم للحياة الاقتصادية، وهي ظاهرة تعبر عن التمايزات بين البروتستانت والكاثوليك داخل كندا ذاتها. فالكنديون أكثر نفوراً من المخاطرة التجارية؛ وأقل استعداداً

لاستثمار أصول ممتلكاتهم في البورصة؛ كما يفضلون الدراسة في مجال العلوم الإنسانية عامة على التعليم المهني التجاري؛ وهم أقل ميلاً للوقوع تحت طائلة الديون المالية من الأميركيين(١٦). وبينما توجد فوارق في بنية الاقتصاد في كل من البلدين تساعد على تعليل هذا التمايز، إلا أن ليبست يميل إلى ربطه مع الطبيعة الطائفية للبروتستانتية في الولايات المتحدة.

تشكل النزعة العفوية نحو التواصل الاجتماعي عاملاً حاسماً ومهماً في الحياة الاقتصادية، لأن جميع النشاطات الاقتصادية تقوم بها فعلياً جماعات لا أفراد. وقبل خلق الثروة وإنمائها يجب على البشر أن يتعلموا ويتعوّدوا على العمل معاً، وإذا أردنا إنجاز أي تقدم لاحق، يجب تطوير أشكال جديدة من التنظيم. ومع أننا نربط النمو الاقتصادي في الحالة النمطية مع التطور التكنولوجي، إلا أن الابتكارات التنظيمية لعبت دوراً مساوياً في الأهمية، إن لم يكن أكثر أهمية منذ بداية الثورة الصناعية. وأشار المؤرخان الاقتصاديان دوغلاس نورث وروبرت توماس إلى ذلك صراحة بالقول: «إن التنظيم الاقتصادي الكفء يلعب دوراً رئيساً في النمو؛ إذ إن تطوير نظام اقتصادي فعّال في أوروبا الغربية هو المسؤول عن صعود الغرب»(١٧).

اعتمد تطور التجارة عبر المحيط الأطلسي في القرن الخامس عشر على ابتكار سفينة شراعية ضخمة (Carrack) كانت قادرة على الإبحار في ما وراء المياه الإقليمية. لكنه استند أيضاً إلى تأسيس الشركات المحاصة حيث يستطيع الأفراد تجميع أموالهم والاشتراك معاً في المخاطرة التجارية التي يستلزمها تمويل الرحلات الضخمة. وتطلب مد خطوط السكك الحديدية القارية عبر الولايات المتحدة في أواسط القرن التاسع عشر قيام شركات كبرى تراتبية البنية مع وجود مديري محطات موزعين على مناطق جغرافية شاسعة. بينما كانت الشركات قبل ذلك من النوع الذي تمتلكه وتديره العائلات. ولم تفشل تلك العائلات في الحفاظ على دقة مواعيد القطارات فحسب، بل فشلت أيضاً في منع وقوع حوادث الاصطدام، مثل حادثة التصادم المؤسفة التي وقعت عام ١٨٤١ على الخط الحديدي الواصل بين ماساتشوستس ونيويورك(١٨). لقد جعل هنري فورد

من تصنيع السيارات بالجملة عملية ممكنة في بدايات القرن العشرين بواسطة وضع قاعدة هياكل السيارات («الشاسيه») على حزام ناقل متحرك، ثم جزّأ بعدها العمل إلى خطوات سهلة متكررة. ولذلك لم تعد صناعة الآلات المعقدة، مثل السيارات، بحاجة إلى خدمات عمال حرفيين متخصصين، بل يمكن تجميعها بواسطة عمال لا يملكون فعلياً أي تعليم أو خبرة. في الجيل الماضي، حققت «تويوتا» شهرتها العالمية في مجال صناعة السيارات عبر التفكيك الجزئي للنظام المتبع في مصانع «فورد»، وإعطاء العمال على أرض المصنع قدراً أكبر من المسؤولية في تشغيل خط التجميع. كما حدثت في التسعينيات تغيرات ضخمة في الاقتصاد الأميركي تحت عناوين مثل «تصغير الحجم» و«إعادة الهيكلة»، حين وجدت الشركات الكبرى أن بإمكانها إنتاج السلع نفسها بعدد أقل من العمال، وذلك بتغيير نظام العمل، أكثر من تغيير التكنولوجيا التي تستخدمها.

وخلافاً لـ«أخلاقيات العمل» وما يتصل بها من فضائل فردية أفاضت الدراسات والأبحاث في مناقشتها، لم تخضع الفضائل الاجتماعية، التي تشجع على التواصل الاجتماعي العفوي والابتكارات التنظيمية، إلا لقدر ضئيل من الدراسة والفحص بأسلوب منهجي وذلك من حيث تأثيرها في الحياة الاقتصادية[١٩]. ويمكن تقديم أدلة مقنعة على أن الفضائل الاجتماعية تعد شروطاً أساسية مسبقة لتطور العديد من الفضائل الفردية كأخلاقيات العمل مثلاً، لأن هذه الفضائل الفردية يمكن تعهدها وصقلها بصورة أفضل في سياق الجماعات والمؤسسات الاجتماعية المتماسكة -مثل العائلة والمدرسة ومكان العمل- التي تترعرع في كنف المجتمعات المتمتعة بدرجة عالية من التضامن الاجتماعي.

افترض معظم الاقتصاديين أن تشكّل الجماعات لا يعتمد على العادات الأخلاقية، بل تنبثق بصورة طبيعية بعد وضع القوانين والمعايير الناظمة لسلوك أفرادها مثل ضمان حقوق الملكية، والعقود الرسمية. ولكي نعرف هل القضية كذلك، علينا مقارنة النزعات العفوية نحو التواصل الاجتماعي عبر الجماعات الثقافية المتباينة، مع التركيز إلى أقصى حد ممكن على المؤسسات الاقتصادية والظروف البيئية.

الهوامش:

(١) يمكن العثور على مناقشات وتفصيلات حول فرضية فيبر في:
R. H. Tawney, *Religion and the Rise of Capitalism* (New York: Harcourt, Brace and World, 19620); Ernst Troeltsch, *The Social Teaching of Christian Churches*, 2 vols. (New York: Macmillan, 1950); and Kemper Fullerton, «Calvinism and Capitalism,» *Harvard Theological Review* 21(1928): 163 - 191.

للاطلاع على دراسة وجيزة لجدل فيبر، انظر:
Robert W. Green, *Protestantism and Capitalism: The Weber Thesis and Its Critics* (Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1973).

(٢) للاطلاع على نموذج مكتوب في الستينيات على الرأي الأخير، انظر:
Kurt Samuelsson, *Religion and Economic Action* (Stockholm: Svenska Bokforlaget, 1961).

(٣) كان الأفريكانر بالأساس مجتمعاً زراعياً حتى انتهاء الحرب العالمية الثانية، حين نال الحزب الوطني السلطة وبدأ يستخدمها على الدولة كوسيلة للتقدم الاقتصادي. وشهدت السبعينيات والثمانينيات تقارباً متزايداً بين السكان الناطقين بالإنكليزية والأفريكانر في ما يتعلق بمشاركة هؤلاء في القطاع الخاص. انظر:
Irving Hexham, «Dutch Calvinism and the Development of Afrikaner Nationalism,» *African Historical Review* 88 (1983): 920 - 952.

(٤) انظر:
Reinhard Bendix, «The Protestant Ethic-Revisited,» *Comparative Studies in Society and History* 9 (1967): 266 - 273.

(٥) انظر:
Michael Novak, *The Catholic Ethics and the Spirit of Capitalism* (Ney York, Free Press, 1993), pp. 17 - 35.

(٦) انظر:
S. N. Eisenstadt, «The Protestant Ethic Thesis in an Analytical and Comparative Framework,» in S. N. Eisenstadt, ed., *The Protestant*

Ethic and Modernization: A Comparative View (New York: Basic Books, 1968).

(٧) انظر:

Davis Martin, *Tongues of Fire: The Explosion of Protestantism in Latin America* (Oxford: Basil Blackwell, 1990), pp. 50 - 51.

(٨) إضافة إلى مارتن، انظر:

Emilio Willems, *Followers of the New Faiths: Culture, Change and the Rise of Protestantism in Brazil and Chile* (Nashville, Tenn.: Vanderbilt University Press, 1967); Willems, «Protestantism as a Factor of Culture Change in Brazil,» *Economic Development and Cultural Change* 3 (1955): 321 - 333; Willems, «Culture Change and the Rise of Protestantism in Brazil and Chile,» in Eisenstadt, ed. (1968); Paul Turner, «Religious Conversions and Community Development,» *Journal for the Scientific Study of Religion* 18 (1979): 252 - 260; James Sexton, «Protestantism and Modernization in Two Guatemalan Towns,» *American Ethnologist 5* (1978): 280 - 302; Bryan R. Roberts, «Protestant Groups and Coping with Urban Life in Guatemala,» *American Journal of Sociology* 6 (1968): 753 - 767; Bernard Rosen, «The Achievement Syndrome and Economic Growth in Brazil,» *Social Forces* 42 (1964): 341 - 354; and Jorge E. Maldonado, «Building 'Fundamentalism' from the Family in Latin America,» in Martin E. Marty and R. Scott Appleby, *Fundamentalisms and Society: Reclaiming the Sciences, the Family, and Education* (Chicago: University of Chicago Press, 1992).

للاطلاع على وجهة نظر نقدية لدور المبشرين البروتستانت في أميركا اللاتينية، انظر:

David Stoll, *Is Latin America Turning Protestant? The Politics of Evangelical Growth* (Berkeley: University of California Press, 1990); and Stoll, «'Jesus Is Lord of Guatemala': Evangelical Reform in a Death-Squad State,» in Marty and Appleby, eds., *Accounting for Fundamentalisms: The «Dynamic Character of Movements*(Chicago: University of Chicago Press, 1994).

(٩) للاطلاع على جهد هادف لقياس تأثير أخلاقيات العمل نوعياً، انظر:
Roger D. Congleton, «The Economic Role of a Work Ethic,» *Journal of Economic Behavior and Organization* 5 (1991): 365 - 385.

(١٠) فيما يتعلق بالعمل الشاق والمضني الذي يؤديه الفلاح الصيني التقليدي، انظر:
Maurice Freedman, *The Study of Chinese Society* (Stanford: Stanford University Press, 1979), pp. 22; Marion J. Levy, *The Family Revolution in Modern China* (Cambridge: Harvard University Press, 1949), p. 217.

وحول أخلاقيات العمل في المجتمع الأميركي المعاصر، انظر:
Annm Howard and James A. Wilson, «Leadership in Declining Work Ethic, «California Management Review 24 (1982): 33 - 46.

(١١) بينما يبذل الفلاحون جهداً مضنياً في بعض المواسم مثل الزرع والحصاد في الربيع، إلا أنهم يمرون أيضاً، كما أشار بعض المراقبين، بأوقات كسل وتبطل طويلة. ومع أن العمل المنتظم في المصنع الحديث يعد أقل «صعوبة» من بعض الجوانب، إلا أنه يتطلب نوعاً مختلفاً من أخلاقيات العمل عن الحياة الفلاحية.

(١٢) للاطلاع على سلسلة من الكتابات الموجزة والثاقبة عن العقبات الثقافية للتطور والتنمية في مجتمعات العالم الثالث، انظر كتابات روبرت كليتغارد، المسؤول السابق في البنك الدولي، ومنها:
Tropical Gangsters (New York: Basic Books, 1990).

(١٣) أعيد طبع هذه المقالة في:
From Max Weber: Essays in Sociology, trans. And ed. H. H. Gerth and C. Wright Mills (New York: Oxford University Press, 1946), pp. 302 - 322.

(١٤) انظر:

Weber (1946), p. 303.

(١٥) ورد في:
Seymour Martin Lipset, «Culture and Economic Behavior: A Commentary,» *Journal of Labor Economics* 11 (1993): S330 - 347.

انظر أيضاً:

Lipset, *Continental Divide: The Values and Institutions of the United States and Canada* (New York: Routledge, 1990), and «Values and Entrepreneurship in the Americas,» in *Revolution and Counterrevolution* (New York: Basic Books, 1968).

(١٦) انظر:

Lipset (1993), pp. S336-S343.

(١٧) انظر:

Douglass C. North and Robert Paul Thomas, *The Rise of the Western World* (Cambridge: Cambridge University Press, 1973), p. 1.

(١٨) حول هذا الحادث بالذات، انظر:

Alfred D. Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge: Harvard University Press, 1977), p. 96.

(١٩) انظر على سبيل المثال:

David J. Cherrington, *The Work Ethic: Working Values and Values That Work* (New York: Amacom, 1980); Seymour Martin Lipset, «The Work Ethic: Then and Now,» *Journal of Labor Research* 13 (1992): 45 - 54; and Adrian Furnham, *The Protestant Work Ethic: The Psychology of Work-Related Beliefs and Behaviors* (London: Routledg and Kegan Paul, 1990). «The Protestant Work Ethic: A Review of the Psychological Literature,» *European Journal of Social Psychology* 14 (1984): 87 104; and «The Protestant Work Ethic and Attitudes towards Unemployment,» *Journal of Occupational Psychology 55* (1982): 277 - 285.

انظر أيضاً:

Thomas Li-Ping Tang and Jen Yann Tzeng, «Demographic Correlates of Protestant Work Ethic,» *Journal of Psychology* 126 (1991): 163 - 170.

الفصل السادس

فن التواصل الاجتماعي في العالم

تقدم البنية الصناعية في أي بلد معلومات مثيرة للاهتمام عن الثقافة السائدة فيه. إذ إن المجتمعات التي تمتلك عائلات قوية، لكنها تتصف في الوقت نفسه بروابط ضعيفة نسبياً من الثقة بين الناس الذين لا تجمعهم صلات القربى، تخضع غالباً لهيمنة مؤسسات تجارية صغيرة، تملكها العائلات وتديرها. ومن المرجح من ناحية أخرى، أن تنجح البلدان التي تمتلك مؤسسات خاصة نشطة وغير ربحية، مثل المدارس والمستشفيات والكنائس والجمعيات الخيرية، في تطوير مؤسسات اقتصادية خاصة وقوية تتجاوز تخوم العائلة.

من المعروف تقليدياً أن اليابان تمثّل نموذجاً لمجتمع يتميّز بنزعة جماعية وميل للإذعان لسلطة الدولة، بينما تجسد الولايات المتحدة مثال المجتمع الفرداني. والموضوع الحاضر دائماً في جميع الأدبيات التي عالجت مسألة القدرة التنافسية الشاملة، هو أن مجتمع الولايات المتحدة يعيش وفقاً لمبادئ الليبرالية الأنغلو-سكسونية، حيث يسعى الناس وراء غاياتهم وأهدافهم الخاصة ويعارضون التعاون في تجمعات بشرية أوسع. وبذلك، تشكّل القطب المقابل لليابان في مجال النزعة نحو التواصل الاجتماعي.

لكن لو نظرنا إلى البنى الصناعية في كل من اليابان والولايات المتحدة، لوجدنا عدداً من أوجه الشبه المثيرة للاهتمام. فكلا الاقتصادين تسيطر عليه الشركات الكبيرة، وفيه عدد قليل نسبياً من الشركات التي تملكها الدولة أو

تدعمها. وفي البلدين كليهما ارتقت المؤسسات التجارية التي تديرها العائلات، إلى شركات منظمة بطريقة عقلانية، تسيّرها إدارات محترفة، في وقت مبكر نسبياً من تاريخهما التطوري: في ثلاثينيات القرن التاسع عشر بالنسبة للولايات المتحدة، وفي العقود الأخيرة منه بالنسبة لليابان. وبالرغم من احتفاظ اليابان والولايات المتحدة بقطاعات مهمة من المؤسسات التجارية الصغيرة التي تديرها العائلات على الأغلب، إلا أن معظم حجم العمالة موظف في شركات كبيرة ذات ملكية متوزعة على عدد كبير من الأطراف. تتشابه هذه البنى الصناعية في البلدين أكثر مما تتشابه مع تلك الموجودة في المجتمعات الصينية في تايوان وهونغ كونغ من جهة، أو في فرنسا وإيطاليا وإسبانيا من جهة أخرى.

وإذا مثّلت اليابان والولايات المتحدة قطبي نقيض في مجال النزعة الاجتماعية، فَلِمَ تتشابه فيهما البنى الصناعية إلى هذه الدرجة وتختلف عنها في باقي البلدان الصناعية على مستوى التنمية المقارن؟ يكمن السبب في خطأ وضع الخصائص المميزة للمجتمعين الأميركي والياباني على طرفي نقيض. فلا الولايات المتحدة على الدرجة نفسها من الفردانية، ولا اليابان على القدر نفسه من الإذعان لمركزية الدولة، كما توحي الحكمة التقليدية. لقد أغفلت الأدبيات التي تناولت قضية القدرة التنافسية، حين ركّزت على مسألة السياسة الصناعية في مقابل سياسة السوق الحر، أغفلت عاملاً رئيساً وحاسماً للاقتصاد القوي والمجتمع النشيط.

لنأخذ الولايات المتحدة. فمع أن الأميركيين يعدون أنفسهم فردانيين، إلا أن معظم المراقبين الاجتماعيين الجادين قد لاحظوا في الماضي أن الولايات المتحدة امتلكت تاريخياً العديد من البنى الاجتماعية القوية والمهمة التي تعطي مجتمعها المدني كثيراً من الديناميكية والمرونة. وهي تتفوق إلى حد بعيد على العديد من المجتمعات الغربية الأخرى من حيث امتلاكها لشبكة معقدة وكثيفة من المؤسسات الطوعية كالكنائس، والجمعيات الحرفية، والمؤسسات الخيرية، والمدارس الخاصة، والجامعات، والمستشفيات، إضافة طبعاً إلى قطاع خاص قوي ومزدهر. وكان أول من لاحظ هذه الحياة الجماعية المتطورة، الرحال الفرنسي اليكسي دو توكفيل أثناء زيارته لأميركا في ثلاثينيات القرن التاسع عشر[1]. كما لاحظ هذا الجانب من المجتمع الأميركي أيضاً عالم الاجتماع

ماكس فيبر حيث كتب يقول بعد زيارة الولايات المتحدة في نهايات القرن: «إن للديمقراطية الأميركية على وجه الخصوص سمة مميزة دقيقة امتدت آثارها من الماضي وحتى الوقت الراهن. فهي لا تؤلف كومة رمال عديمة الشكل من الأفراد، بل تشكل جمعيات معقدة ومتطورة تضج بالحركة. ومع أن هذه الجمعيات حصرية، إلا أنها في الوقت نفسه طوعية»[٢].

وصحيح أن للأميركيين تراثاً راسخاً يناصب الدولة العداء، وهو أمر يتضح من صغر الحجم النسبي للقطاع العام الأميركي قياساً بحجمه في جميع البلدان الأوروبية[٣]، ومن استطلاعات الرأي التي تظهر دون لبس تدني مستوى ثقة الأميركيين بالحكومة وعدم احترامهم لها، مقارنة بما يظهره المواطنون تجاهها في البلدان الصناعية الأخرى[٤]، لكن مناهضة الدولة تختلف عن معاداة النزعة الاجتماعية. فالأميركيون الذين يعادون أنظمة الدولة وضرائبها ورقابتها وتملكها لمصادر ووسائل الإنتاج، يمكن أن يكونوا متعاونين واجتماعيين إلى درجة استثنائية في شركاتهم، وجمعياتهم الطوعية، وكنائسهم، ومؤسساتهم الصحفية، وجامعاتهم وغيرها. ويقول الأميركيون إنهم يشعرون بشكوك عميقة «بالحكومات الكبيرة»، لكنهم يتفوقون في إنشاء المؤسسات الخاصة الضخمة التي تتميز بالتماسك والتلاحم والمحافظة عليها؛ وكانوا رواداً في تطوير الشركات التراتبية الحديثة (التي أصبحت في ما بعد شركات متعددة الجنسية) مع ما أفرزته من نقابات عمالية كبرى[٥].

لقد استمرت نزعة الأميركيين نحو التواصل الاجتماعي ضمن مؤسسات طوعية حتى الوقت الحاضر، لكن الضعف بدأ يصيب جوانب رئيسة فيها أثناء الجيل أو الجيلين الماضيين. فالعائلة التي تكون أصغر أشكال المجتمع البشري والقاعدة الأساسية له، تدهورت بصورة ملحوظة منذ الستينيات، مع ما رافق ذلك من ارتفاع حاد في نسبة الطلاق وفي عدد العائلات أحادية الأب أو الأم. وفي ما وراء تخوم الأسرة، حدث انهيار متواصل أصاب المؤسسات الاجتماعية الأقدم مثل الكنائس وأمكنة العمل وعلاقات الجوار. وفي الوقت نفسه انخفض بشكل ملحوظ مستوى الثقة بين المواطنين الأميركيين، وهو مستوى يمكن قياسه بالحذر الذي يظهره أحدهم تجاه الآخر جراء ارتفاع معدل الجريمة، وبالزيادة

الكبيرة في حالات الاحتكام للقضاء كوسيلة لحل المنازعات في ما بينهم. وفي السنوات الماضية، قامت الدولة، متنكرة غالباً بالنظام القضائي، بدعم جملة من الحقوق الفردية التي تنامت بصورة سريعة ودمرت قدرة المؤسسات الاجتماعية الأوسع على وضع المعايير التي تحدد سلوك أعضائها. ولهذا تجسد الولايات المتحدة اليوم صورة مناقضة لمجتمع حيوي فعال تمتع باحتياطي ضخم من رأس المال الاجتماعي الذي تراكم عبر السنين ليعطيه حياة اجتماعية غنية وديناميكية، في وقت يفرط في إظهار عدم الثقة والفردانية بكل ما يتصفان به من جنوح لعزل أعضائه وتذريرهم. يوجد هذا النمط من الفردانية الانعزالية دوماً على شكل نزعة في حالة كمون داخل المجتمع، لكن أميركا استطاعت السيطرة عليها بواسطة التيارات الاجتماعية القوية التي شهدتها عبر تاريخها[٦].

ولم يكن المجتمع الأميركي الوحيد الذي صور خطأً على هذه الدرجة من الفردانية الانعزالية في الدراسات التحليلية التقليدية، إذ إن اليابان قد تعرّضت أيضاً لسوء فهم حين قدمت لتمثّل الطرف النقيض المقابل بوصفها مجتمعاً جماعي النزعة وخاضعاً لسلطة الدولة. ومن بين أبرز العلماء الذين ركزوا على مر السنين على دور الدولة في التطور الاقتصادي الياباني، المؤرخ الاقتصادي الكسندر غيرشنكرون، والباحث المختص في الشؤون اليابانية تشالمرز جونسون[٧].

وعلى شاكلة النظرة التي ترى الأميركيين فردانيين، فإن التوكيد على أن اليابان مجتمع يؤمن بمركزية سلطة الدولة يستند إلى بعض الأجزاء الجوهرية من الحقيقة، لكنه يغفل بدوره جانباً مهماً في المجتمع الياباني. ومن دون شك تلعب الدولة في المجتمع الياباني دوراً أعظم مما تفعله الدولة في نظيره الأميركي، وهذا يصدق على التاريخ القومي للبلدين كليهما. ففي اليابان، يطمح أذكى الناس وأبرعهم وأكثرهم شباباً ليصبحوا موظفين بيروقراطيين لا رجال أعمال، كما إن هناك تنافساً شديداً على الوظائف البيروقراطية، وتتدخل الدولة لتنظيم الاقتصاد والمجتمع وضبطهما بدرجة أكبر بكثير مما يحدث في الولايات المتحدة، كما أن الشركات والأفراد على استعداد أكبر للإذعان لسلطة الدولة مقارنة بالولايات المتحدة. ومنذ بداية عصر النهضة الميجية عام ١٨٦٨، لعبت الدولة في اليابان دوراً رئيساً في تطوير الاقتصاد الياباني، وذلك بتوجيه الاعتمادات، وحماية

الصناعات من خطر المنافسة الخارجية، وتمويل البحث والتطوير وما شابه. لقد ذاعت شهرة وزارة الصناعة والتجارة اليابانية في مختلف أرجاء العالم بوصفها العقل المفكر والموجه للتنمية الاقتصادية اليابانية في حقبة ما بعد الحرب. أما الولايات المتحدة، من جهة أخرى، فلم يكن لديها على الإطلاق سياسة صناعية واضحة المعالم[٨]. وهنالك تقاليد راسخة من العداء للبيروقراطيين، وشعور واسع الانتشار بتفوق أداء القطاع الخاص على القطاع الحكومي في المجالات كافة.

لكن الدور المباشر الذي تلعبه الدولة في الاقتصاد الياباني يظل محدوداً مقارنة بالمجتمعات التي يزداد فيها تركّز السلطة بيد الدولة مثل فرنسا والمكسيك والبرازيل (فضلاً عن المجتمعات الاشتراكية في الصين أو في بلدان الاتحاد السوفييتي السابق). وفي الواقع تظل الدولة في اليابان أقل نشاطاً بكثير منها في البلدان الآسيوية الأخرى التي شهدت تطوراً سريعاً مثل تايوان (حيث يبلغ إنتاج الصناعات التي تملكها الدولة ثلث إجمالي الناتج المحلي)، أو كوريا (حيث اتخذ تدخل الدولة لإيجاد تكتلات اقتصادية ضخمة على الطراز الياباني شكلاً أكثر وضوحاً وصراحة)[٩]. ولا يزال الدور المباشر الذي تلعبه الحكومة اليابانية في الاقتصاد صغيراً حتى اليوم؛ وظل إنتاج القطاع العام الياباني بالنسبة للناتج القومي الإجمالي الأقل حجماً منذ عدة سنوات بين دول «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية». بل أقل من معدلاته حتى في الولايات المتحدة.

وبالطبع، لا يشير أولئك الذين قدموا الحجة على التفسير «الدولتي» للتطور الاقتصادي الياباني إلى تدخل الحكومة المباشر، بل إلى ذلك التفاعل المتميز بالبراعة والمهارة بين الحكومة والشركات الكبرى في اليابان - والتعبير المألوف «الاندماج الياباني» (بين الحكومة والشركات) أبلغ ما يصف هذه العلاقة. إذ تبلغ درجة التعاون بين الوكالات الحكومية والشركات الخاصة حداً لا تصله الولايات المتحدة، بحيث يصعب التفريق بين القطاع العام والقطاع الخاص. لقد أكد المراقبون مراراً على أن في الحياة الاقتصادية اليابانية عنصراً قومياً تفتقده الدول الغربية. فحين يذهب المدير التنفيذي الياباني إلى العمل، فإنه لا يبذل قصارى جهده من أجل نفسه أو عائلته أو شركته فحسب، بل في سبيل مجد ورفعة الأمة اليابانية أيضاً[١٠].

وبسبب التعاون الوثيق ما بين الحكومة والشركات، والذهنية القومية السائدة، بحيث يصعب رسم خط فاصل يميّز بدقة بين العام والخاص في اليابان، تسرّع الكثيرون في استنتاج عدم وجود فوارق بينهما. كما إن غموض المجتمع الياباني لمعظم الأجانب عنه، أعطى الدعم لمثل هذه النظريات التي تفسر العلاقة بينهما باعتبارها نوعاً من التواطؤ الذي يصل إلى حد التآمر! لكن المحركات الكبرى للنمو الاقتصادي الياباني كانت جميعها (باستثناء الفترة القصيرة التي امتدت عقدين من السنوات في بداية عصر النهضة الميجية) مشروعات تجارية قام بها القطاع الخاص: عرفت في مرحلة ما قبل الحرب باسم «زايباتسو» Zaibatsu، أو الكتل الصناعية العملاقة، ثم حملت في حقبة ما بعد الحرب اسم «كيريتسو» Keiretsu، مع الشبكات التجارية للشركات متعددة الجنسية، إضافة إلى عدد ضخم من الشركات الصغيرة التي لم تقدر في الغالب حق قدرها ولم يقيم مدى تأثيرها في الاقتصاد الياباني، حيث كان نشاط مؤسسات الصف الثاني مدهشاً ومذهلاً[11]. لقد رأى رجال الأعمال وأصحاب المؤسسات التجارية اليابانية مصلحتهم مطابقة لمصلحة الدولة، فعملوا على توفير رأس المال المتراكم، والابتكارات التكنولوجية، والمهارات التنظيمية الضرورية للاقتصاد الحديث. يقول مؤرخ الاقتصاد الياباني وليام لوكوود الذي عاين المرحلة المبكرة من تاريخ التصنيع الياباني: «الملاحظات السابقة.. تشكك جميعها بالفرضية القائلة إن الدولة هي العامل الرئيس في التنمية الاقتصادية حتى في حالة اليابان.. أو أن رجال الدولة هم اللاعبون الرئيسون.. لقد وفّرت الطاقات والمهارات والطموحات القوة الحقيقية التي دفعت ثورة التصنيع اليابانية، وكانت على درجة من الانتشار والتنوع بحيث يصعب اختزالها في صيغة كهذه»[12]. وتراكمت الأدلة في حقبة ما بعد الحرب على أن الحكومة اليابانية قد اصطدمت مراراً بالقطاع الخاص، وأن النمو قد حصل بالرغم من -وليس بسبب- الجهود التي بذلتها وزارة الصناعة والتجارة الخارجية اليابانية. وعلى أي حال، فإن رؤية القطاع الخاص الياباني بوصفه مجرد امتداد للدولة تبهم صفة التنظيم الذاتي الاستثنائية التي تميز المجتمع الياباني.

ومثلما يحدث في الولايات المتحدة، يدعم المجتمع الياباني شبكة كثيفة من المؤسسات الطوعية. ويسمي اليابانيون العديد منها جماعات «إيموتو»

(Iemoto)، التي يتركز نشاطها على مجالات الفنون أو الحرف التقليدية مثل «مسرح الكابوكي»، وتنسيق الزهور، وطقوس شرب الشاي التقليدية. وتمثل هذه الجماعات، كالعائلات تماماً، مؤسسات تراتبية ذات روابط عمودية قوية بين المعلمين (المرشدين) والمريدين، لكنها لا تعتمد على صلات القرابة، بل يدخلها الأتباع طوعاً. تنتشر منظمات «إيموتو»، التي لا يوجد ما يماثلها في الصين، في المجتمع الياباني، وتتجاوز أطر جمعيات الفنون التقليدية لتضم جمعيات دينية وسياسية وحرفية. وعلى شاكلة الأميركيين، وخلافاً للصينيين، يميل اليابانيون لإظهار قدر كبير من التديّن[١٣]. فهم يتبعون ديانة الشنتو، والبوذية، وحتى المسيحية بمختلف طوائفها وكنائسها، ويدعمون بإسهاماتهم المالية شبكة كثيفة ومتنوعة من المنظمات الدينية. والطبيعة الطائفية للحياة الدينية اليابانية أقرب إلى الأميركيين منها إلى الصينيين. وعلى طول مجرى التاريخ الياباني، تعاقبت سلسلة متصلة من الرهبان والمبشرين فأسسوا طوائف تبعها المريدون، واصطدموا مراراً بالسلطة السياسية وفي ما بينهم. أخيراً، تعد اليابان البلد الآسيوي الوحيد الذي يمتلك نظاماً متماسكاً من الجامعات الخاصة. فقد بدأت مؤسسات مثل واسيدا، وكيو، وسوفيا، ودوشيشا، كمثيلاتها الأميركية في هارفارد، وييل، وستانفورد، بواسطة رجال أعمال أغنياء أو منظمات دينية.

يكتسب القول دقة أكبر حين يشير إلى أن لليابانيين ثقافة تنزع نحو الجماعة لا الدولة[١٤]. وبينما يكن معظم اليابانيين احتراماً للدولة في مرحلة ما بعد الحرب، فإن ارتباطاتهم الوجدانية الأساسية - مشاعر الولاء والإخلاص التي تجعلهم يبقون في مكاتبهم حتى العاشرة ليلاً، أو تفوت عليهم فرصة قضاء عطلة نهاية الأسبوع مع أسرهم- هي مع الشركات والمؤسسات التجارية والجامعات التي تستخدمهم. لقد كانت هنالك حقبة سبقت الحرب العالمية الثانية جسدت أثناءها الدولة الهدف الأساسي للولاء، وكان المواطنون في حياتهم الخاصة على درجة أكبر من الوعي الذاتي بالأهداف القومية التي يطمحون لخدمتها. لكن الهزيمة في الحرب استطاعت تقريباً التشكيك بهذا النوع من المشاعر القومية، وبقي أقصى اليمين وحده بمنأى عن آثارها.

قد تكون المؤسسات الاجتماعية التي يدين لها اليابانيون بالولاء أكثر قوة وأشد تماسكاً من مثيلاتها في الولايات المتحدة، وليس هنالك من شك بأن الدولة في اليابان أكثر تدخلاً واقتحاماً لحياة المواطنين منها في الولايات المتحدة. لكن اليابان تشترك مع الولايات المتحدة في القدرة على الإنتاج التلقائي للمؤسسات الاجتماعية القوية التي تقف في الجزء الأوسط من السلسلة -أي في المنطقة التي تحدها العائلة من جهة والدولة من جهة أخرى. وتصبح الأهمية التي تعزى لهذه القدرة أكثر وضوحاً حين نقارن الولايات المتحدة واليابان بالمجتمعات الاشتراكية، أو البلدان الكاثوليكية اللاتينية، أو المجتمعات الصينية.

وربما يكون من أخطر النتائج التي قضت على الاشتراكية كما مورست فعلياً في الاتحاد السوفييتي وأوروبا الشرقية، التدمير الشامل للمجتمع المدني هناك، الأمر الذي عرقل ظهور اقتصاديات السوق النشطة والديمقراطيات المستقرة. لقد تعمدت الدولة اللينينية القضاء على جميع المنافسين المحتملين لقوتها: بدءاً «بالقمم المتحكمة» بالاقتصاد، مروراً بعدد لا يحصى من المزارع والشركات الصغيرة والنقابات والكنائس والصحف والجمعيات الطوعية وغيرها، وصولاً إلى العائلة نفسها.

تفاوت مدى النجاح الذي حققه مشروع الحكم الشمولي بين مجتمع اشتراكي وآخر، وربما كان تدمير المجتمع المدني قد بلغ ذروة اكتماله وشموله في الاتحاد السوفييتي. إذ لم يكن المجتمع المدني قوياً في روسيا قبل الثورة البلشفية، نظراً لما أصابه من ضعف عبر قرون من الحكم المطلق. وما كان منه قائماً بالفعل، كالقطاع الخاص الصغير الحجم، والبنى الاجتماعية المختلفة مثل كومونات الفلاحين (مير)، قد أبيد دون رحمة. وبحلول الوقت الذي أحكم فيه ستالين قبضته على السلطة في أواخر الثلاثينيات، بدا واضحاً أن هنالك «حلقة وسطى مفقودة» في الاتحاد السوفييتي، حيث أصبح من النادر تماماً وجود الجمعيات الوسيطة القوية بكل ما يميزها من تماسك وقدرة على التحمل. أي أن الدولة السوفييتية كانت قوية جداً من جهة، كما كان هناك العديد من الأفراد والعائلات المتناثرة من الجهة الأخرى، لكن لم توجد بينهما فعلياً أية مؤسسات اجتماعية على الإطلاق. والمفارقة أن العقيدة المصممة أصلاً للقضاء

على نزعات البشر الأنانية قد جعلتهم أكثر أنانية. إذ إن من الملاحظ عموماً أن اليهود السوفييت المهاجرين إلى إسرائيل مثلاً كانوا أكثر انشغالاً بالأمور المادية وأقل حيوية ونشاطاً على الصعيد الاجتماعي، نتيجة لسياسة دولة قامت دوماً بإرهابهم وإجبارهم على التخلي عن عطلاتهم الأسبوعية كي يعملوا «طوعاً» لصالح الشعب الكوبي أو الفيتنامي أو غير ذلك من القضايا المشابهة.

لكن المجتمعات الاشتراكية ليست المجتمعات الوحيدة التي تضعف فيها الجمعيات الوسيطة، إذ تتوزع المؤسسات في العديد من البلدان الكاثوليكية كفرنسا وإسبانيا وإيطاليا وعدد من الدول في أميركا اللاتينية على شكل «سرج الفرس» حيث تقوم عائلات قوية في جانب، ودولة قوية في الجانب الآخر، وعدد قليل نسبياً من المؤسسات الضعيفة في ما بينهما. وتختلف هذه المجتمعات اختلافاً جذرياً عن المجتمعات الاشتراكية في جميع النواحي المهمة، ولاسيما في ما يتعلق باحترامها الأكبر للعائلة. ولكن مثلما هي الحال في المجتمعات الاشتراكية، عانت بعض البلدان الكاثوليكية اللاتينية عجزاً نسبياً في المؤسسات الاجتماعية الوسيطة في المنطقة الممتدة ما بين العائلة والمؤسسات المركزية الكبرى مثل الكنيسة أو الدولة.

على سبيل المثال، أكد جميع من كتبوا عن فرنسا منذ مدة طويلة على غياب المؤسسات الاجتماعية الوسيطة التي تقع ما بين العائلة والدولة. ويقول توكفيل في عبارات لا تنسى مأخوذة من كتابه «النظام البائد والثورة الفرنسية»: «حين اندلعت الثورة الفرنسية كان من المستحيل العثور حتى على عشرة رجال في معظم أرجاء فرنسا يتصرفون بطريقة متناغمة ويدافعون من مصالحهم دون الالتجاء إلى السلطة المركزية طلباً للعون»، وهي سمة مميزة للمجتمع الفرنسي قارنها سلباً مع نزعة الأميركيين للاجتماع والتواصل في ما بينهم[١٥]. وعلى نحو مشابه، ابتكر إدوارد بانفيلد في كتابه «الأساس الأخلاقي للمجتمع المتخلف» مفهوم «الأسروية اللاأخلاقية» لوصف الحياة الاجتماعية في المجتمع الفلاحي في جنوب إيطاليا بعد الحرب العالمية الثانية. ووجد أن الروابط الاجتماعية والالتزامات الأخلاقية كانت محصورة ضمن نطاق العائلة وحدها؛ أما خارج هذا الإطار فلا يثق الأفراد أحدهم في الآخر، ولهذا ليس لديهم أي إحساس بالمسؤولية تجاه الجماعات

الأكبر، سواء في الحي السكني أو في القرية أو الكنيسة أو الأمة[١٦]. وتأكدت هذه النتائج المكتشفة، ولاسيما ما يتعلق منها بجنوب إيطاليا، في دراسة روبرت بوتنام لتقاليد المجتمع المدني هناك. وفي إسبانيا ظل الإفراط في الفردانية سمة اجتماعية بارزة ردحاً من الزمن، وتجلى ذلك تبعاً للورنس هاريسون في «الإطار الضيق من الثقة وفي مركزية العائلة إلى حد إقصاء المجتمع الأوسع»[١٧].

ليست «الحلقة الوسطى المفقودة» بين الأسرة والدولة صفة تنفرد بها الثقافات الكاثوليكية اللاتينية دون سواها. فهي تجد التعبير الأصدق والأنقى عنها في المجتمعات الصينية -في تايوان وهونغ كونغ وسنغافورة وجمهورية الصين الشعبية ذاتها. وكما سنرى في الفصول اللاحقة، تشكل «الأسروية» جوهر الكونفوشيوسية الصينية، حيث تشجع قيام روابط عائلية وثيقة جداً عبر التربية والتعليم الأخلاقي. وتعطيها أهمية تسمو على الأنواع الأخرى من الروابط الاجتماعية، وبهذا المعنى تكون الأسرة الصينية أكثر قوة وأشد تماسكاً من الأسرة اليابانية. وكما يحدث في المجتمعات الكاثوليكية اللاتينية، تنطوي الرابطة الأسرية القوية على بعض الضعف في الروابط القائمة بين الأفراد الذين لا تجمعهم صلات القربى: إذ تتبدى درجة متدنية نسبياً من الثقة في المجتمع الصيني في اللحظة التي يخطو فيها المرء خارج دائرة الأسرة. ولهذا يشابه توزع المؤسسات والجمعيات في المجتمعات الصينية مثل تايوان أو هونغ كونغ توزعها في فرنسا. كما تشابه البنى الصناعية في المجتمعات الصينية بشكل مدهش تلك الموجودة في المجتمعات الكاثوليكية اللاتينية: تخضع الشركات لملكية/ وإدارة العائلات، وبالتالي تميل إلى الصغر في الحجم. كما إن هناك نفوراً عاماً من الاستعانة بالمديرين المحترفين، لأن ذلك يتضمن تجاوز إطار الروابط الأسرية حيث تضعف الثقة. لهذا لا يمكن إقامة البنى التعاونية اللاشخصية التي تحتاج إليها المؤسسات الاقتصادية كبيرة الحجم إلا بوتيرة بطيئة. ومع أن هذه الشركات العائلية غالباً ما تكون ديناميكية ومربحة، لكنها تجد صعوبة في تبني الشكل المؤسسي، الأمر الذي يضعف قدرتها على إقامة مشروعات اقتصادية مستدامة ولا تعتمد على حيوية أفراد العائلة المؤسسة وكفاءتهم.

إن وجود الوحدات الاقتصادية الكبرى التي لا تستند إلى العائلة في المجتمعات الكاثوليكية اللاتينية والصينية، يعتمد اعتماداً كبيراً على الدور الذي تلعبه الدولة أو الاستثمار الأجنبي. فالقطاع العام في كل من فرنسا وإيطاليا ظل تقليدياً واحداً من أكبر القطاعات في أوروبا. وفي جمهورية الصين الشعبية بقيت جميع المشروعات الكبرى فعلياً تابعة لملكية الدولة منذ أن استولت عليها في أيام الشيوعية المتشددة. وفي تايوان تمتلك الدولة العديد من مشروعات التصنيع الكبيرة التي يتصل بعضها بصناعة الأسلحة أو شؤون الدفاع. ومن جهة أخرى، لا تتورط الدولة كثيراً في اقتصاد هونغ كونغ نتيجة لسياسة عدم التدخل التي تتبعها الحكومة البريطانية، ولهذا لا يوجد سوى عدد قليل نسبياً من الشركات الكبرى.

هنالك فوارق مهمة بين الثقافتين اليابانية والصينية في ما يتعلق بتوزيع المؤسسات الاجتماعية. فالمجتمعان في اليابان والصين كليهما يتبعان العقيدة الكونفوشيوسية ويشتركان في العديد من الميول الثقافية؛ ولهذا لا يشعر اليابانيون بغربة كبيرة في الصين، كما لا يشعر الصينيون في اليابان عادة بأنهم قد ابتعدوا كثيراً عن وطنهم على مثل ما يحدث لهم في أوروبا أو أميركا. ومن ناحية أخرى فهم يختلفون إلى حد أصبحت فيه معالم هذا الاختلاف واضحة في جوانب الحياة الاجتماعية كلها. ويمكن لأوجه الشبه بين اليابان والولايات المتحدة أن تصبح أسهل إدراكاً بالمقارنة مع الثقافات الكاثوليكية اللاتينية أو الصينية بكل ما تتصف به من ضعف في الجمعيات الوسيطة. وليس من قبيل الصدفة أن تكون الولايات المتحدة واليابان وألمانيا في مقدمة الدول التي طورت صيغة الشركات المتحدة الحديثة بما تتميز به من عقلانية في التنظيم وحرفية في الإدارة. وتمتلك جميع هذه الثقافات بعض السمات المميزة التي تمكنها من إقامة مؤسسات قادرة على التحرك خارج إطار العائلة بسرعة أكبر، وإيجاد مجموعة متنوعة وحديثة من المؤسسات الاجتماعية الطوعية التي لا تعتمد على صلات القرابة. واستطاعت فعل ذلك كما سنرى، بسبب توافر درجة مرتفعة من الثقة بين الأفراد الذين لا تربطهم صلات القربى، ولهذا فهي تشكل قاعدة صلبة لرأس المال الاجتماعي.

الهوامش:

(١) وفقاً لتوكفيل، يعمل الأميركيون من الأعمار والمشارب كلها على تشكيل جمعيات باستمرار. ولا يكتفون بتأسيس الشركات التجارية والتصنيعية التي يشاركون فيها كلهم فحسب، بل جمعيات من ألف نوع آخر، دينية وأخلاقية وجدية وعديمة الجدوى، عامة أو مقيدة، كبيرة أو صغيرة. يؤسس الأميركيون جمعيات للترفيه والتسلية، وإقامة المعاهد، وبناء الفنادق، وتشييد الكنائس، ونشر الكتب، وإرسال المبشرين إلى أقاصي الأرض؛ بهذه الطريقة، يؤسسون المستشفيات والسجون والمدارس. فإذا اقترح غرس حقيقة أو تنمية شعور عبر تشجيع مثال عظيم يحتذى، يشكلون جمعية. وبينما ترأس الحكومة في فرنسا أي مشروع ضخم، لتحل محلها الشخصيات ذات المكانة والاعتبار والنفوذ في إنكلترا، فإن الجمعيات هي التي تقوم بهذا الدور في الولايات المتحدة. انظر:
Democracy in America (New York: Vintage Books, 1954), 2: p. 114.

(٢) انظر:
Max Weber, «The Protestant Sects and the Spirit of Capitalism,» in *From Max Weber: Essays in Sociology*, ed. And trans. By C. Wright Mills and Hans Gerth (New York: Oxford University Press, 1946), p. 310.

(٣) للاطلاع على أرقام مقارنة حول إنفاق الرعاية الاجتماعية ضمن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، انظر:
Vincent A. Mahler and Claudio Katz, «Social Benefits in Advanced Capitalist Countries,» *Comparative Politics* 21 (1988): 37 - 51.

(٤) انظر:
Seymour Martin Lipset, *Pacific Divide: American Exceptionalism – Japanese Uniqueness* (Tokyo: Kibi International University, Sophia University, 1992), p. 42.

(٥) مع أن من المعتقد غالباً أن الريبة بـ«الحكومة الكبيرة» موقف يتبناه اليمين في الولايات المتحدة، إلا أن له نسخة يسارية أيضاً. إذ يشكك اليمين في تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية ويشجب المبالغة في التنظيم. بينما

يمقت اليسار تدخل الدولة في أساليب الحياة الشخصية وجملة أخرى من الحريات الفردية، مع الهجوم على «دولة الأمن القومي» والشركات الكبرى. لكل من اليسار واليمين في أميركا نسخته من الفردانية الليبرالية.

(٦) يؤكد غيرشنكرون أن الدولة القوية نمط سائد بين البلدان التي تأخرت في التطور، لا اليابان وحدها. انظر:
Economic Backwardness in Historical Perspective (Cambridge: Harvard University Press, 1962).

انظر أيضاً:
Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982); «The State and Japanese Grand Strategy,» in R. Rosecrance and A. Stein, eds., *The Domestic Bases of Grand Strategy* (Ithaca, N.Y: Cornell University Press, 1993), pp. 201 - 223; «The People Who Invented the Mechanical Nightingale,» *Daedalus* 119 (1990): 71 - 90.

(٧) قد يؤكد كثير من الباحثين أن ميزانية الدفاع الأميركية الضخمة بعد الحرب كانت في واقع الأمر سياسة صناعية لها مضامين مهمة بالنسبة لبعض القطاعات في الاقتصاد المدني، مثل الصناعة الفضائية.

(٨) في السنوات اللاحقة على عام ١٨٦٨، أسست الحكومة اليابانية وشغلت العديد من الصناعات، ولاسيما في مجال النقل والتعدين والهندسة وتصنيع الأسلحة، مثلما يفعل عديد من بلدان العالم الثالث في القرن العشرين. لكن غالبية هذه المشروعات خسرت وبيعت بسرعة (بأرخص الأسعار غالباً)، لتصبح الركيزة المؤسسة لبعض الثروات الكبيرة في العقود اللاحقة. ويمكن القول إن الحكومة اليابانية كانت سباقة إلى تطبيق برنامج خصخصة واسع النطاق قبل أن يصبح موجة دارجة في أوروبا وأميركا اللاتينية بنحو مئة سنة. انظر:
William W. Lockwood, *The Economic Development of Japan: Growth and Structural Change, 1868 - 1938* (Princeton: Princeton University Press, 1954), p. 15.

(٩) انظر:

Mahler and Katz (1988), p. 38.

(١٠) يؤكد ياسوزو هوري مثلاً أن أوائل رجال الأعمال المغامرين، مثل ماساتاتسو إيشيكاوا وتاكاتو أوشيما، كانوا متشربين بالوعي القومي وأرادوا بناء ثروة وطنية. انظر:

«Business Pioneers of Modern Japan,» *Kyoto University Economic Review* 30 (1960): 116-; and «Confucian Concept of State in Tokugawa Japan,» *Kyoto University Economic Review* 32 (1960): 26 - 38.

(١١) في ما يتعلق بالأهمية التاريخية للشركات الصغيرة في اليابان، انظر:

Lockwood (1954), pp. 201 - 213; and David Friedman, *The Misunderstood Miracle* (Ithaca: Cornell University Press, 1988), pp. 9 - 11.

(١٢) انظر:

Lockwood (1954), pp. 578 - 588.

(١٣) انظر:

Winston Davis, «Japanese Religious Affiliations: Motives and Obligations,» *Sociological Analysis* 44 (1983): 131 - 146.

(١٤) للاطلاع على حجة - ليست مقنعة كثيراً - على وجود أدلة على تنامي الفردانية اليابانية، انظر:

Kuniko Miyanaga, *The Creative Edge: Emerging Individualism in Japan* (New Brunswick, N.J: Transaction Publishers, 1991).

(١٥) انظر:

Alexis de Tocqueville, *The Old Regime and the French Revolution* (New York: Doubleday Anchor, 1955), P. 206.

(١٦) انظر:

Edward C. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958).

(١٧) انظر:

Lawrence Harrison, *Who Prospers?* (New York: Basic Books, 1992), p.55.

الجزء الثاني

مجتمعات الثقة المتدنية
والمفارقة في القيم العائلية

الفصل السابع

السبل والانعطافات المؤدية إلى التواصل الاجتماعي

في أثناء حملة الرئاسة الأميركية عام ١٩٩٢، هاجم نائب الرئيس (السابق) دان كويل موقف الديمقراطيين من موضوع القيم العائلية، حين قال إن اليسار الثقافي كان يمجّد العائلة التي انفصل عنها أحد الأبوين (العائلة أحادية الأب/ الأم) عبر شخصيات تلفزيونية مثل مورفي براون. وتحولت مسألة الحياة العائلية فجأة إلى قضية سياسية، حيث اتهم اليسار الجمهوريين بضيق الأفق، والعنف ضد الشواذ، ومعاداة الأمهات اللاتي هجرهن الأزواج (الأمهات العازبات). ورد اليمين بالقول إن المساواة بين الجنسين، وحقوق الشواذ، ونظام الضمان الاجتماعي قد أسهمت جميعاً في التدهور السريع الذي أصاب قوة العائلات الأميركية وثباتها.

وما إن انقشع دخان الحملة الانتخابية حتى بدا واضحاً أن هناك العديد من المشكلات الخطيرة التي تحدق بالأسرة الأميركية من جميع الجهات، وهي مشكلات عبّر عنها مراراً الرئيس الديمقراطي بيل كليتنون. لقد بدأت العائلة «النووية» بالتفكك في جميع أرجاء العالم الصناعي منذ أواخر الستينيات، وشهدت الولايات المتحدة بعض أكثر هذه التغيرات دراماتيكية[1]. وبحلول منتصف التسعينيات ارتفع معدل العائلات أحادية الأب/ الأم ليصل إلى نسبة تقارب الثلاثين في المئة بين السكان البيض، وهو مستوى وجده دانييل باتريك مقلقاً إلى حد بعيد بين الأميركيين السود في الستينيات. أما عدد العائلات أحادية الأب/ الأم من السود فقد ارتفع في العديد من الأحياء الداخلية للمدن الأميركية

إلى نسبة تربو على السبعين في المئة. وكما أثبتت وثائق مكتب الإحصاء الأميركي المدعمة بالكثير من التفاصيل، فإن ارتفاع عدد الأسر التي انفصل عنها أحد الأبوين في السبعينيات والثمانينيات قد ترافق مع زيادة مهمة في مستوى الفقر والآفات الاجتماعية التي يغذيها[٢]. لكن عدداً من جماعات المهاجرين كانت تسبح ضد هذا التيار، ويبدو أنها أبلت بلاء حسناً في الولايات المتحدة، لأنها احتفظت ببنية أسرية متينة حملتها من الثقافات التي أتت منها، وهي بنى لم تقوّض أركانها بعد نزعات التذرير الاجتماعي الأعرض التي يفرزها التيار السائد للحياة الأميركية[٣]. وهناك اليوم اتجاه عام في الولايات المتحدة للإعلاء من شأن الدور الإيجابي الذي تلعبه الأسرة كمؤسسة فاعلة تؤهل الأفراد لجعلهم اجتماعيين. ولذلك يصعب استبدالها بالمؤسسات الاجتماعية الأوسع، فضلاً عن البرامج الحكومية طبعاً.

ولو عدنا إلى الحقبة السابقة على الجدل المعاصر الذي تشهده الساحة الأميركية حول القيم العائلية، نجد أن المفارقة تكمن في أن العائلة لا تلعب دوماً دوراً إيجابياً في التشجيع على النمو الاقتصادي. إذ لم يكن الباحثون والمنظّرون الاجتماعيون مخطئين كلياً حين ارتأوا في وقت مبكر أن العائلة تشكل عقبة تعرقل التنمية الاقتصادية. ففي بعض الثقافات، كتلك الموجودة في الصين وبعض المناطق في إيطاليا، تهيمن العائلة على المجتمع بدرجة تفوق كل ما عداها من الأشكال الأخرى للمؤسسات الاجتماعية، ولهذه الحقيقة أثر مذهل على واقع الحياة الصناعية هناك. وكما يشير التطور السريع الذي حققه الاقتصاد في إيطاليا والعديد من المجتمعات الصينية في الأعوام الحالية، لا تشكل «الأسروية» في حد ذاتها عائقاً يعترض عملية التصنيع أو النمو الاقتصادي السريع إذا ما كانت القيم الثقافية الأخرى صحيحة وسليمة. لكنها تؤثر فعلاً في خصائص ذلك النمو -مثل الأنماط المحتملة للتنظيمات الاقتصادية إضافة إلى نوعية وحجم قطاعات الاقتصاد العالمي التي سيعمل بها ذلك المجتمع. لقد واجهت المجتمعات الأسروية مصاعب جمة في إقامة المؤسسات الاقتصادية الكبيرة، كما اضطرت مؤسساتها التجارية بسبب حجمها المحدود لممارسة نشاطاتها في قطاعات محدودة من الاقتصاد العالمي.

هنالك ثلاثة سبل عامة تؤدي إلى التواصل الاجتماعي، يعتمد الأول على العائلة وصلات القربى، والثاني على الجمعيات الطوعية خارج إطار صلات القرابة مثل المدارس والأندية والمنظمات الحرفية، والثالث على الدولة. وهناك أيضاً ثلاثة أشكال من التنظيمات الاقتصادية تتصل بتلك السبل: المؤسسات التجارية التي تقيمها العائلة، والشركات التي تسيّرها إدارات محترفة، والمشروعات التي تملكها أو تكفلها الدولة. تبين أن السبيلين الأول والثالث يرتبطان ارتباطاً محكماً: فالثقافات التي تشكل فيها العائلة وصلات القربى الوسيلة الرئيسة أمام الأفراد للتواصل الاجتماعي واجهت مصاعب جمة في إيجاد مؤسسات اقتصادية كبيرة وقادرة على الاستمرار، ما جعلها تلجأ إلى الدولة كي تبادر إلى إقامتها ودعمها. ومن جهة أخرى، تستطيع الثقافات التي يجنح فيها الأفراد نحو إقامة الجمعيات الطوعية إنشاء منظمات اقتصادية كبرى بشكل تلقائي دونما حاجة إلى دعم الدولة ومساندتها.

في الجزء الثاني من هذا الكتاب سوف ندرس المجتمعات الأربعة في الصين وإيطاليا وفرنسا وكوريا، حيث تلعب الدولة فيها دوراً مركزياً، وتتصف جمعياتها الطوعية بالضعف النسبي. ثم نستقصي في الجزء الثالث مجتمعي اليابان وألمانيا، حيث تصبح المؤسسات الواقعة خارج إطار العائلة قوية وعديدة.

تبدأ جميع المساعي الاقتصادية فعلياً على شكل شركات عائلية، أي أن العائلات تملك الشركات وتديرها في الوقت نفسه. فاللبنة الأولى في تماسك البنيان الاجتماعي هي أيضاً الوحدة الأساسية التي يقوم عليها المشروع الاقتصادي، حيث يقسم العمل في المؤسسة ما بين الزوجين، والأبناء، والأصهار، وصولاً إلى الأقرباء الذين يوسعون باستمرار دائرة القرابة (اعتماداً على التقاليد الشائعة في الثقافة)[4]. والنشاطات التجارية العائلية التي اتخذت شكل مؤسسات أقامتها الأسر الريفية، كانت دائمة الحضور في المجتمعات الزراعية كلها في مرحلة ما قبل التصنيع، إضافة إلى تلك الأكثر حداثة، حيث شكلت العمود الفقري للثورة الصناعية الأولى في كل من إنكلترا والولايات المتحدة.

كذلك تبدأ الشركات الجديدة في الأنظمة الاقتصادية الناضجة على هيئة مشروعات عائلية صغيرة في العادة، ولا تتخذ شكل البنى التعاونية اللاشخصية

إلا في وقت لاحق. ويمكن للمشروعات العائلية أن تزدهر حتى في غياب القوانين التجارية، أو البنية الراسخة لحقوق الملكية، نظراً لأنها تعتمد في تماسكها على روابط أخلاقية-وجدانية لمؤسسات اجتماعية كانت موجودة مسبقاً.

لكن الشركات العائلية ليست سوى نقطة البداية في تطور المؤسسات الاقتصادية. فقد قامت بعض المجتمعات في مراحل مبكرة بمد الجسور نحو أشكال أخرى من التواصل الاجتماعي بين الأفراد تصل إلى ما وراء تخوم العائلة. وعلى سبيل المثال، بدأت إنكلترا وهولندا منذ القرن السادس عشر بوضع ترتيبات قانونية تجيز الحصول على حق المشاركة في تملك المجموعات الاقتصادية الكبيرة، مثل الشركات ذات الملكية المشتركة، والشركات المحاصة، والشركات المساهمة المحدودة. وإلى جانب السماح لأصحابها بانتزاع العوائد الاجتماعية لاستثماراتهم، سمحت مثل هذه البنى القانونية للناس الذين لا تربطهم صلات القربى بالتعاون معاً للقيام بنشاطاتهم التجارية. واستطاعت العقود الرسمية وما يتصل بها من قوانين تفرض الالتزامات والعقوبات عبر نظام قانوني، أن تسد الثغرة التي تملؤها الثقة عادة داخل المؤسسات التجارية العائلية. إذ تسمح الشركات المحاصة على وجه الخصوص لحجم المشروعات التجارية بالنمو إلى حد لا تقدر العائلة بوسائلها المحدودة على الوصول إليه، وذلك عبر تجميع موارد وثروات عدد كبير من المستثمرين.

يؤكد مؤرخو التطور الاقتصادي مثل دوغلاس نورث أن إقامة نظام ثابت يقنن حقوق الملكية كان تطوراً حاسماً سمح بانطلاق عملية التصنيع[٥]. ففي بعض البلدان، كالولايات المتحدة مثلاً، وضع نظام لحقوق الملكية في وقت مبكر حيث دخلت الشركات العائلية في معظم الأحيان تحت مظلته أيضاً باعتبارها كيانات قانونية، بينما لم يتوافر في أماكن أخرى مثل الصين ما يكفي من ضمان وحماية لحقوق الملكية، الأمر الذي جعل الشركات العائلية تنمو في أحجامها إلى حد كبير دون حماية قانونية.

ومع أن الترتيبات القانونية، مثل الشركات المحاصة والشركات المساهمة المحدودة سمحت للناس الذين لا تجمعهم صلات القربي بالتعاون معاً في

المشروعات التجارية، إلا أنها لم تؤد بشكل آلي إلى تلك النتيجة أو إلى انقراض الشركات العائلية. ففي حالات كثيرة خضعت لهذه القوانين وتمتعت بما توفره من حماية لحقوق الملكية، لكن بقيت من النواحي الأخرى تعمل كالمعتاد. وفي الواقع، كانت جميع الشركات الأميركية حتى ثلاثينيات القرن التاسع عشر شركات عائلية فعلياً، بالرغم من وجود نظام من القوانين التجارية المتطورة إلى حد ما، وبورصة وليدة يجري فيها تداول الأسهم المالية. وفي الحقيقة، يمكن للشركات العائلات أن تصل إلى أحجام ضخمة، وتستخدم عشرات الألوف من العمال، وأحدث أنواع التقنية الصناعية. والعديد من الشركات الكبرى حالياً، مثل شركة «كامبل سوب» المعروفة لدى المستهلك الأميركي، ما زالت تملكها العائلات[٦].

لكن في الوقت الذي تنمو فيه الشركات، فإن حجمها المتزايد يفوق قدرات العائلة الواحدة على إدارتها وتشغيلها. وأول ما يصاب بالعجز والضمور الإدارة العائلية: فمهما كانت العائلة الواحدة كبيرة ومؤهلة ومتعلمة، فإنها لا تملك سوى عدد محدود من الأفراد -الزوجين والأبناء والبنات والأصهار والأقرباء- الذين يتمتعون بالكفاءة والأهلية للإشراف على الأقسام المختلفة للمشروع التجاري وفروعه المتشعبة بصورة متسارعة. صحيح أن ملكية العائلة تدوم لمدد زمنية أطول، لكن هنا أيضاً يتطلب نمو المؤسسة قدراً متزايداً من رأس المال يتجاوز ما تستطيع العائلة توفيره. إن قدرة العائلة على التحكم بشركتها تضعف أولاً بسبب قيامها بالاستدانة من المصارف، ثم عبر طرح الأسهم العادية على الجمهور، الأمر الذي يعطي الدائنين الحق بالتدخل في تسيير شؤون المؤسسة. وفي كثير من الحالات تُستبعد العائلة أو تدفع للتخلي عن المؤسسة التي أقامتها، حين يتم شراؤها من قبل مستثمرين لا ينتمون إلى العائلة نفسها، وفي بعض الأحيان تتفكك الشركات العائلية من تلقاء نفسها نتيجة للغيرة أو عدم الكفاءة أو الخلافات المستحكمة بين أفرادها. وهذا بالضبط ما حدث لعدد من المطاعم الإيطالية، والحانات الأيرلندية، ومنشآت التنظيف الصينية في الولايات المتحدة.

عند هذه النقطة تواجه الشركة العائلية خياراً حاسماً: فإما أن تحاول استعادة سيطرتها على المؤسسة ضمن إطار العائلة، وهو خيار يوازي الإبقاء على حجمها

الصغير، أو تتخلى عن الإدارة ليصبح أفرادها من حملة الأسهم العاديين. وإذا ما اختارت العائلة البديل الثاني فإنها ستتنازل عن إدارة المؤسسة لصالح شكل تنظيمي تشاركي حديث. حيث يحل محل العائلة مالكة المؤسسة التي أوجدتها في البداية، مديرون محترفون يتم اختيارهم حسب كفاءتهم في بعض الجوانب الإدارية، وليس تبعاً لصلات النسب والقرابة، ليأخذ المشروع الشكل المؤبسي، ويعتمد في بقائه على قدراته الذاتية متجاوزاً تحكم أفراد العائلة وسيطرتهم عليه. أما البنية التي تتعمد المؤسسة العائلية إقامتها لتتحمل مسؤولية صنع القرار، فتستبدل بهيكل تنظيمي منهجي يتألف من إدارة تراتبية تنفذ القرار عن طريق التسلسل. وعوضاً عن تقديم كل فرد التقارير إلى صاحب المؤسسة مباشرة، يقام بناء تراتبي من المديرين الذين يشكلون عازلاً يتوسط ما بين فيض المعلومات الآتية من الموظفين الأدنى رتبة وبين صانعي القرار المتربعين على قمة الهرم الإداري في المؤسسة. وفي النهاية، فإن مجرد تعقد عملية إدارة المؤسسات الضخمة يتطلب تطوير صيغة لا مركزية تتخذها عملية صنع القرار وتتألف من عدة أقسام منفصلة تتعامل معها الإدارة العليا بوصفها مراكز ربحية مستقلة[٧].

لم تظهر صيغة الشركات المتحدة المساهمة إلا في منتصف القرن التاسع عشر في أميركا أولاً، ثم في ألمانيا بعد ذلك بقليل، لكنها أصبحت الشكل السائد في الولايات المتحدة بحلول القرن العشرين، وقدم أدولف بيرل وغاردنر مينز في كتابهما «الشركة الحديثة والملكية الخاصة» (١٩٣٢) وصفاً كلاسيكياً لصعود نجم «الإداراتية» في المؤسسات التجارية الأميركية، حيث لاحظا أن الصيغة المساهمة الجديدة للمؤسسات الاقتصادية قد أدت على نحو متزايد إلى كسر حلقة الوصل ما بين الملكية والإدارة، وفتح المجال لقيام صراع على المصالح طرفاه أصحاب المؤسسات من جهة، والمديرون المحترفون من جهة أخرى[٨]. كما قدم مؤرخ الشركات ألفرد تشاندلر عرضاً مفصلاً لنشوء الشركات الحديثة بكل ما يميزها من تراتبية في السلطة وتعددية في الأقسام والفروع، داخل الولايات المتحدة وخارجها[٩]. وتبين أن العديد من الأسماء التجارية المعروفة للشركات الحديثة في أميركا حالياً مثل «دوبونت» Du Pont، و«ايستمان» Eeastman، و«كوداك» Kodak، و«سيرز» Sears، و«رويك» Roebuck، و«بيتني

باوز» Pitney–Bowes، و«كيلوغ» Kellogg، قد بدأت كمؤسسات تجارية صغيرة أقامتها العائلات في القرن التاسع عشر.

واعتقد علماء الاجتماع لعقود طويلة بوجود سبيل طبيعي للتطور يعتمد على مجموعة تبادلية من القيم الأخلاقية التقليدية، قاد الشركات العائلية للوصول إلى الشكل اللاشخصي الحديث الذي يقوم على المشاركة والإدارة المحترفة والعقود الرسمية وحقوق الملكية. ونتيجة لذلك، أثبت العديد من هؤلاء العلماء أن إصرار المجتمع على تكريس الروابط العائلية على حساب الأنواع الأخرى من العلاقات الاجتماعية -وهو ما يدعى «بالأسروية»- ألحق الضرر بالتطور الاقتصادي. وقدم ماكس فيبر في كتابه «ديانة الصين»، الأدلة على أن العائلة الصينية القوية قد خلقت ما أسماه «قيود القرابة» (روابط عائلية مفرطة في قيودها)، التي عرقلت تطور القيم الشمولية الواسعة، وأعاقت الروابط الاجتماعية اللاشخصية، وهي من العوامل الضرورية لقيام المؤسسة التجارية الحديثة.

وفي الغرب، آمن العديد من المراقبين بضرورة إضعاف الروابط العائلية إذا ما أردنا تحقيق التقدم الاقتصادي. والفقرة الآتية مقتبسة من أحد الأعمال النموذجية حول التطور الصناعي، وتمثل مدرسة التحديث المبكرة في مرحلة ما بعد الحرب، كما توضح هذا الرأي المتعلق بتفكك العائلة الممتدة:

توفر [العائلة الممتدة] المأوى والطعام لجميع أفرادها، بغض النظر عن إسهاماتهم الشخصية، لدرجة أنها تقدم الرعاية للمعوز والكسول على حد سواء، عبر ما يشبه الضمان الاجتماعي. ولأنها تنتظر من أعضائها العاملين كافة أن يسهموا بما يكسبونه لمصلحة الجميع، فهي لا تشجع على الادخار الشخصي. يحظى سلوك الأعضاء وسيرتهم (بما في ذلك زواجهم) باهتمام أولئك الأكبر سناً، كما يحظى الولاء للعائلة والالتزام تجاهها بالأولوية على ما عداهما من مشاعر الولاء والالتزام. وهكذا تجنح العائلة الممتدة إلى إضعاف الحوافز التي تدفع أفرادها للعمل والادخار والاستثمار(١٠).

ولم تكن النظرة السلبية لدور الأسرة في الحياة الاقتصادية مقتصرة على علماء الاجتماع وخبراء الإدارة الغربيين وحدهم. فقد آمن بها الشيوعيون الصينيون أيضاً واضعين نصب أعينهم تحطيم سطوة العائلة التقليدية على

المجتمع الصيني، عبر التشجيع على أنواع أخرى من مشاعر الولاء، تتجه نحو الشعب والحزب والدولة ذاتها[11].

وبالرغم من اعتبار «الأسروية» عقبة تعيق مسيرة التطور الاقتصادي، فإن علماء الاجتماع يميلون أيضاً إلى الاعتقاد بأنها قد تصاب بالتآكل كنتيجة حتمية للتغيير الاجتماعي- الاقتصادي. وهناك اعتقاد شائع بأن نوعاً من العائلة الممتدة كان هو النموذج السائد في المجتمعات الزراعية السابقة على مرحلة الحداثة، وأن هذه العائلات الممتدة قد استبدلت بعائلات نووية أصغر حجماً نتيجة انطلاق عملية التصنيع. وعلى الرغم من التنوع الهائل في بنية العائلة تبعاً لتباين الثقافات في مرحلة ما قبل الثورة الصناعية، فقد أجمعت الآراء على أن هذه الفوارق سوف تتآكل بمرور السنوات، وأن الثقافات ستشترك في بنية عائلية نموذجية تتماثل تركيبتها في البلدان الصناعية في أوروبا وأميركا الشمالية.

أما الاعتقاد بوجود سبيل وحيد لا غنى عنه للتطور الاقتصادي، يتحتم على المجتمعات كلها اتباعه في عملية التحديث، فقد أصبح حالياً أقل قبولاً وانتشاراً عن ذي قبل. وعلى سبيل المثال، لاحظ المؤرخ الاقتصادي الكسندر غيرشنكرون أن البلدان التي تأخرت في التصنيع، مثل ألمانيا واليابان، كان أداؤها مختلفاً إلى حد ما عن تلك التي سبقتها في هذا المجال مثل إنكلترا والولايات المتحدة، حيث لعبت الدولة دوراً أكثر فاعلية في التشجيع على التطور[12]. وعلى صعيد ارتقاء صيغة الشركة المساهمة، ليست الشركة الكبرى المندمجة عمودياً، كما وصفها تشاندلر، الوسيلة الوحيدة للتصدي للمشكلات المتعلقة بالحجم. فنظام «كيريتسو» الياباني يمثل شكلاً بديلاً للشركة المساهمة المشتركة يعتمد على شبكات أفقية لا على هيكلية تراتبية، كما يحقق فعلياً الحجم الاقتصادي المطلوب عبر شكل تنظيمي أكثر مرونة وقدرة على التكيف. فضلاً عن ذلك كله، يستطيع اقتصاد الدولة الصناعية المتقدمة أن يحتفظ بسيطرة المؤسسات التجارية الحديثة التي تقيمها العائلات، كما سنرى في حالتي تايوان وإيطاليا، حيث استطاعت الحرف اليدوية التقليدية والإنتاج السلعي محدود الحجم، البقاء جنباً إلى جنب مع خطوط الإنتاج بالجملة في المصانع الكبرى[13].

أشارت الأبحاث الحالية حول تاريخ الأسرة إلى أن وصف ارتقاء العائلة «الحديثة» (تطورها المطرد من عائلة ممتدة كبيرة إلى عائلة نووية صغيرة) لم يكن صحيحاً تماماً. فقد أظهرت الدراسات التاريخية أن العائلة النووية الصغيرة كانت نموذجاً سائداً حتى في مجتمعات ما قبل الثورة الصناعية بشكل أكبر مما ظُنّ سابقاً. وفي بعض الحالات تفككت الجماعات التي تربط أفرادها صلات عائلية واسعة أولاً، ثم أعادت تكوين نفسها مع اطراد عملية التصنيع[١٤]. والأكثر أهمية من وجهة النظر الثقافية أن العلاقة السببية هنا لم تكن أحادية الاتجاه: فكما أثر التغيير الاقتصادي في طبيعة البنية العائلية، كذلك مارست تركيبة العائلة تأثيرها في طبيعة عملية التصنيع. وكما سنرى لاحقاً، فقد شيد الهيكل الاقتصادي في كل من الصين واليابان بأساليب شديدة الاختلاف، وفي التحليل النهائي يمكن تتبع هذه الفوارق البنيوية بينهما بالرجوع إلى بنية العائلة نفسها.

أما الرأي المجحف بحق الأسرة الذي يراها عقبة تعرقل التطور الاقتصادي، فقد تراجع في الولايات المتحدة إلى حد كبير في الجيل السابق. واستبدل - كما أشار الجدل الذي أثاره دان كويل حول القيم العائلية في أثناء حملة الانتخابات الرئاسية- بتقييم أكثر إيجابية لتأثير الحياة العائلية في الرفاه الاقتصادي. وضمن منظور استعادة الأحداث التاريخية، يبدو واضحاً أن منظري عملية التحديث الذين كتبوا عنها في الخمسينيات والستينيات، كانوا على خطأ حين افترضوا أن انهيار الأسرة سوف يتوقف عند حدود العائلة النووية الصغيرة، التي سلموا جدلاً بقدرتها على الثبات والتماسك. وكما تبين في ما بعد، فإن العائلات النووية الصغيرة بدأت بالتفكك هي أيضاً بمعدلات تنذر بالخطر، لتصبح مجرد عائلات محطّمة أحادية الأب/ الأم، وهو أمر يفوق في عواقبه الوخيمة ما استتبع انهيار العائلات الممتدة الكبيرة في الأجيال الماضية.

إذن، يتخذ تأثير القيم العائلية في الحياة الاقتصادية صورة معقدة ومليئة بالتناقضات: فبينما تكون العائلات في بعض المجتمعات قوية ومتماسكة إلى درجة تسمح لها بتشكيل مؤسسات اقتصادية حديثة، تصبح في مجتمعات أخرى على درجة من الضعف بحيث لا تتمكن من القيام بمهمتها الأساسية في تأهيل الأفراد لجعلهم اجتماعيين. والفصول اللاحقة ستبين كيف نوضح ذلك بصورة متزامنة.

الهوامش:

(١) انظر:

James Q. Wilson, «The Family-Values Debate,» *Commentary* 95 (1992): 24 - 31.

(٢) للاطلاع على الوثائق، انظر:

U.S Bureau of the Census, *Studies in Marriage and the Family*, p-23, no. 162; *Changing in American Family Life*, p - 23, no. 163; *Family Disruption and Economic Hardship: The Short-Run Picture for Children* (Survey of Income and Program Participation), p - 70, no. 23; and *Poverty in the United States,* P-60, no. 163 (Washington, D.C.: US Government Printing Office, 1991).

(٣) انظر مقالتي:

«Immigrants and Family Values,» *Commentary* 95 (1992): 26 - 32.

(٤) للاطلاع على وصف عام لارتقاء الشركات العائلية الأميركية، انظر:

W. Gibb Dyers, Jr., *Cultural Change in Family Firms: Anticipating and Managing Business and Family Transitions* (San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1986).

(٥) انظر:

Dyers (1986).

(٦) في ما يتعلق بـ«كامبل سوب» وغيرها من الشركات العائلية الأميركية الكبيرة الراسخة، انظر:

Philip Scranton, «Understanding the Strategies and Dynamics of Long-lived Family Firms,» *Business and Economic History*, 2d ser. 21 (1992): 219 - 227.

(٧) انظر:

Oliver Williamson, «The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations, *American Economic Review* 61 (1971): 112 - 123.

(٨) انظر:

Adolph A. Berle and Gardner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Macmillan, 1932).

(٩) انظر:
Alfred D. Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge: Harvard University Press, 1977).

(١٠) انظر:
Clark Kerr, John T. Dunlop, F. Harbison, and C. A. Myers, *Industrialism and Industrial Man* (Harmondsworth: Pelican Books, 1973), p. 94.

(١١) فيما يتعلق بالآراء السلبية حول الأسرة الصينية، انظر:
Brigitte Berger, «The Culture of Modern Entrepreneurship,» in Brigitte Berger, ed., *The Culture of Entrepreneurship* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1991), p. 24.

(١٢) انظر:
Alexander Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective* (Cambridge: Harvard University Press, 1962).

(١٣) بالمقابل، يجب الإشارة إلى أن مشروعات الدولة، بحجمها الكبير، وإدارتها المحترفة، وتنظيمها العقلاني الرشيد، وجدت من قديم الزمان، مثل مصنع الخزف الصيني العملاق في جينغديجين الذي كان يستخدم آلاف العمال. سبقت هذه المشروعات الحكومية شكل الشركات الخاصة الحديثة ووظائفها في مجتمع ما قبل صناعي من دون حقوق ملكية ممأسسة.

(١٤) انظر:
Tamara Hareven, «The History of Family and the Complexity of Social Change,» *American Historical Review* 96 (1991): 95 - 122; Hareven, «A Complex Relationship: Family Strategies and the Processes of Economic and Social Change,» in Roger Friedland and A. F. Robinson, eds., *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* (New York: Aldine de Gruyter, 1990).

انظر أيضاً:
William J. Goode, *World Revolution and Family Patterns* (Glencoe, ill.: Free Press, 1959), pp. 23 - 24

يلاحظ وليامز أن كثيراً من السمات المميزة للعائلة الأوروبية «الحديثة» تعود فعلياً إلى ما قبل الثورة الصناعية.

الفصل الثامن

حفنة من الرمال المبعثرة

بدأت «وانغ لابوراتوريز» (Wang Laboratories) أنشطتها التجارية في لويل التابعة لولاية ماساتشوستس، شركةً عائلية صغيرة الحجم، أسسها آن وانغ عام ١٩٥١. ولد وانغ في شنغهاي وهاجر إلى الولايات المتحدة في سن الخامسة والعشرين، وحين اشتهرت شركته في أواخر الخمسينيات، اعتبرت واحدة من أعظم قصص النجاحات التجارية التي تحققت في ميدان التكنولوجيا المتقدمة بالنسبة للأجيال اللاحقة في أميركا. فقد بلغ دخلها الإجمالي، بوصفها شركة مصنعة لمعدات الكمبيوتر ٢,٢٨ مليار دولار عام ١٩٨٤، واستخدمت في وقت من الأوقات ٢٤٨٠٠ موظف. ما جعلها واحدة من أكبر المؤسسات المستخدمة للعمالة في منطقة بوسطن بأسرها[1]. لكن حين تأهب آن وانغ للتقاعد في منتصف الثمانينيات، أصرّ على تولي ابنه الأميركي المولد، فرد وانغ، مقاليد الأمور في الشركة. وأصدر قراراً بترقيته متخطياً عدداً من المديرين الأعلى مرتبة بكل ما يملكونه من مؤهلات أثبتت التجارب كفاءتها، بمن فيهم جون باكينغهام الذي اعتقد معظم العاملين في الشركة أنه الخليفة المنطقي لآن وانغ. كانت لهذه الترقية الخرقاء، بما تمثله من محاباة سافرة لصلات القربى العائلية، آثارها في ابتعاد مجموعة من المديرين الأميركيين الذين تركوا العمل في الشركة بسرعة[2].

كان لسقوط «وانغ لابوراتوريز» دوي صاعق، حتى بالنسبة لشركة تعمل في مجال شديد التقلب كصناعة الكمبيوتر. فقد أعلنت الشركة عن خسائرها

الأولى في السنة اللاحقة لاستلام فرد وانغ زمام الأمور، واختفى تسعون في المئة من رأسمالها في السوق في أربع سنوات. وفي عام ١٩٩٢ طلبت إدخالها في قائمة الشركات التي أعلنت إفلاسها. وأخيراً اعترف وانغ الأب بأن إدارة الشركة تفوق مقدرات وانغ الابن واضطر لإقالته. والسؤال المطروح الآن هو هل تتمكن علامة تجارية صينية يعرفها الكثير من الأميركيين من البقاء حتى نهاية التسعينيات؟ ويظل الجواب دون شك مفتوحاً على الاحتمالات كافة.

تكشف قصة «وانغ لابوراتوريز» حقيقة جوهرية حول المؤسسات التجارية الصينية، مع أن فصولها قد تلاحقت بعيداً عن الصين ذاتها. فبالرغم من اكتساح الصناعة الصينية لأسواق العالم في السنوات العشرين الماضية، والواجهات الحديثة والتقانات المتقدمة التي تميز العديد من الشركات الصينية، ما زالت هذه المؤسسات مستمرة في اعتمادها على الروابط العائلية. فالعائلة الصينية هي التي تزود المؤسسات التجارية الجديدة برأس المال الاجتماعي كي تبدأ به نشاطاتها، لكنها تشكل أيضاً قيداً بنيوياً رئيساً يعرقل قيام الشركات الجديدة، بل يمنعها في حالات كثيرة من الارتقاء لتأخذ شكلاً مؤسسياً أكثر ديمومة وأكبر حجماً.

وتظهر الكارثة التي حلت بـ«وانغ لابوراتوريز» جوانب أخرى في الثقافة الصينية. فقد لاحظ بعض المراقبين أن العديد من المشكلات التي تفجرت بعد تولي فرد وانغ مقاليد الأمور كانت في واقع الأمر محصلة للأسلوب الإداري الذي انتهجه وانغ الأب. فقد ظل هذا مديراً أوتوقراطياً يرفض بشدة توزيع الصلاحيات، أو تفويض سواه بممارسة أي نوع من السلطة. وحين كانت الشركة تستخدم ألفي موظف عام ١٩٧٢، اعتاد مئة وستة وثلاثون منهم تقديم تقاريرهم إليه مباشرة[٣]. وكان آن وانغ نشيطاً حيوياً يملك ما يكفي من الطاقة والقدرة لجعل نموذج الإدارة الصيني هذا نظاماً قادراً على العمل برغم نقائصه وعيوبه، حيث وظفه لتأجيج الروح الجماعية التضامنية عبر المؤسسة بأكملها. لكن يصعب جداً على نظام إداري كهذا الوصول بالشركة إلى الشكل المؤسسي، بل أسهم في التعجيل بانهيارها حين تقاعد وانغ الأب. سوف نرى مثل هذه الممارسات الإدارية تتكرر في أرجاء عالم الشركات الصينية كله، فهي على الدرجة نفسها من القوة والتجذر في صلب العائلة الصينية.

يشكل الصينيون أكبر جماعة بشرية في العالم من النواحي العرقية واللغوية والثقافية. فهم منتشرون عبر مناطق جغرافية شاسعة، ويعيشون داخل كتلة شديدة التنوع من البلدان، تمتد من جمهورية الصين الشعبية التي ما زالت شيوعية حتى الآن، مروراً بالتجمعات السكانية الصينية في جنوب شرق آسيا، وحتى الديمقراطيات الصناعية كالولايات المتحدة وكندا وبريطانيا. وبالرغم من هذا التنوع الواسع في المناخ السياسي، يمكن مع ذلك الحديث عن ثقافة اقتصادية صينية تتصف بالتجانس النسبي. وقد تظهر أكبر تجلياتها نقاء في تايوان وهونغ كونغ وسنغافورة، حيث يكون الصينيون هناك أغلبية إثنية، ولم تفرض الدولة مساراً محدداً للتنمية الاقتصادية يساير النهج الآيديولوجي المقرر كما هي الحال في جمهورية الصين الشعبية. لكن هذه الثقافة يمكن تلمسها أيضاً لدى الأقليات الإثنية الصينية المحاطة بأغلبية سكانية محلية في ماليزيا وتايلاند وإندونيسيا والفلبين. وتبدت كذلك في القطاع الخاص الذي ازدهر في الصين ذاتها منذ أن بدأ دينغ شياو بينغ سياساته الانفتاحية وإصلاحاته الاقتصادية في أواخر السبعينيات. وهي واضحة المعالم أيضاً، كما توحي قصة «وانغ لابوراتوريز» بين الصينيين المقيمين في الولايات المتحدة، بالرغم من تمثلهم للثقافة السائدة هناك واستيعابهم لها نسبياً بشكل أكبر مما حدث في جنوب شرق آسيا. وحقيقة تبلور نموذج عام للسلوك الاقتصادي يتشابه عند الجاليات الصينية كلما سمحت الحكومات لأفرادها بإدارة وتنظيم شؤونهم الذاتية، تثبت أن هذا السلوك في معنى من المعاني ليس إلا نتاجاً طبيعياً للثقافة الصينية.

أول ما نلحظه في البنية الصناعية لدى المجتمعات الصينية القائمة مثلاً في تايوان، وهونغ كونغ، وسنغافورة هو الحجم الصغير للمشروعات التجارية[٤]. أما في اليابان، وكوريا، والغرب فقد تحققت التنمية الاقتصادية عبر النمو السريع في حجم المشروعات الاقتصادية، أكثر مما تحققت عبر الزيادة في أعدادها. والعكس صحيح بالنسبة للثقافات الصينية، ففي تايوان على سبيل المثال، شكلت مشروعات التصنيع صغيرة الحجم ما نسبته ٦٨٪ من المشروعات القائمة عام ١٩٧١ والتي بلغ عددها ٤٤٠٥٤. بينما وصلت نسبة المشروعات المصنفة في الفئة المتوسطة إلى ٢٣٪، لا يستخدم كل منها أكثر من ٥٠ عاملاً[٥]. أما عدد

مثل هذه الشركات فقد ازداد في الحقبة الممتدة ما بين عامي ١٩٦٦- ١٩٧٦ بنسبة ١٥٠٪، في حين أن معدل الحجم الوسطي للمشروعات الفردية الذي يقاس بعدد العاملين قد ارتفع بنسبة ٢٩٪. وفي كوريا، حيث اتبعت الدولة نهجاً تنموياً أكثر شبهاً باليابان والولايات المتحدة، كانت الحالة على العكس تماماً: إذ لم يرتفع عدد شركات التصنيع في المدة نفسها إلا بنسبة ١٠٪، في حين ارتفع عدد المستخدمين في كل مشروع بنسبة ١٧٦٪ [٦]. وبالرغم من وجود بعض الشركات التايوانية الخاصة ذات الحجم الكبير، إلا أن حجمها يصغر بالمقارنة مع حجم الشركات الخاصة الكبرى في كوريا. ومن الواضح أن مستوى التنمية لا يكفي لتفسير مثل هذا الاختلاف. إذ تعتبر كوريا في العادة متخلفة قليلاً في الميدان الصناعي عن تايوان. فقد حققت شركة «فورموزا بلاستيكس» أضخم الشركات الخاصة في تايوان مبيعات تقدر بنحو ١,٦ مليار دولار عام ١٩٨٣ واستخدمت ٣١,٢١١ موظفاً، مقارنة بمجموعتي «هايونداي» و«سامسونغ» الكوريتين اللتين وصلت مبيعاتهما في المدة نفسها إلى ٨ مليار دولار و٥,٩ مليار، واستخدمتا ١٣٧٠٠٠ و٩٧٣٤٨ عاملاً على التوالي. وفي عام ١٩٧٦ كان حجم الشركة التايوانية يعادل في المتوسط نصف حجم الشركة الكورية[٧].

إن الحجم الصغير الملازم للشركات هو القاعدة السائدة بشكل أكبر في هونغ كونغ، التي اشتهرت كنموذج لسوق تنافسي حاد يتألف من شركات عديدة ومتفرقة. وفي واقع الأمر فإن متوسط حجم الشركات قد تقلص فعلياً في هونغ كونغ: ففي عام ١٩٤٧ كان فيها ٩٦١ شركة تستخدم ٤٧٣٥٦ موظفاً، أي بمعدل لا يتجاوز ٤٩,٣ عاملاً في الشركة الواحدة. بينما وصل العدد عام ١٩٨٤ إلى ٤٨٩٩٢ شركة تستخدم ٩٠٤٧٠٩ عامل أو بمعدل ١٨,٤ عاملاً في كل شركة[٨]. وفي ضاحية كون تونغ الصناعية، وهي منطقة شيدت خصيصاً لتشجيع قيام الشركات الأكبر حجماً، تستخدم ٧٢٪ من الشركات هناك ٥٠ عاملاً في كل منها، في حين أن ٧٪ فقط تستخدم أكثر من ٢٠٠ عامل[٩]. ويعود سبب هذا التراجع في حجم الشركات - جزئياً - إلى فتح مقاطعة جوانغ دونغ التابعة لجمهورية الصين الشعبية أمام مؤسسات هونغ كونغ التجارية في الثمانينيات، حيث انتقل العديد من الشركات المصنعة الأكبر حجماً إلى البر

الصيني للاستفادة من الأيدي العاملة الرخيصة. ومن ناحية أخرى، تدفق رأس المال في اتجاه معاكس من جمهورية الصين الشعبية إلى هونغ كونغ، ووظف في إنشاء عدد من الشركات الكبيرة هناك. كذلك تقدم المعطيات المتوافرة عن الجاليات الصينية الأخرى في ما وراء البحار نماذج مشابهة. ففي الفلبين مثلاً، يعادل حجم أصول الشركات الصينية ثلث حجم المؤسسات غير الصينية[١٠]. ومن بين مئة وخمسين شركة شملتها دراسة «فورتشن»، التي قامت بعملية مسح شاملة لأكبر الشركات في حوض المحيط الهادي، لم تكن سوى واحدة منها صينية، هي شركة النفط التايوانية التي تملكها الدولة[١١].

يرتبط الحجم الصغير للصناعة التايوانية بمعلم آخر تنفرد به التنمية الاقتصادية في تايوان: معظم عمليات التصنيع تتم خارج مناطق التجمعات الحضرية الكبرى. وحتى وقت متأخر امتد إلى منتصف الستينيات، كان أكثر من نصف حجم القوى العاملة في ميدان التصنيع التايواني مستخدماً خارج المدن السبع الكبرى والبلدات التسع الكبيرة في تايوان[١٢]. كما أن قسماً مهماً من عمليات التصنيع يتم عادة في أكواخ ريفية صناعية بواسطة عمال يحترفون الزراعة ويعملون فيها بدوام جزئي، تماماً مثلما هي الحال في جمهورية الصين الشعبية بعد إلغاء الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج. وتموّل هذه الشركات بشكل كامل تقريباً من مدخرات العائلة، ويقوم بالعمل أفراد منها لإنتاج المكونات البلاستيكية والمنتجات الورقية وغيرها مما لا تحتاج إلى تقانة متقدمة[١٣].

هنالك دائماً عدد من الشركات الكبرى في تايوان، تملكها الدولة وتعمل بوجه خاص في مجال البتروكيماويات وصناعة السفن، والفولاذ، والألمنيوم. كما قامت في الآونة الأخيرة شركات حكومية كبرى تعمل في حقل الصناعات الفضائية وأشباه النواقل. انطلق قسم من هذه الشركات في حقبة الاستعمار الياباني، ثم استولت عليها الحكومة الوطنية بعد تولي السلطة في الجزيرة عام ١٩٤٩. قدمت أليس أمسدن الأدلة على أن القطاع الحكومي التايواني قد تجاهلته دراسات عديدة تناولت موضوع التنمية الاقتصادية في تايوان. إذ لعبت هذه الشركات فعلاً دوراً حاسماً في السنوات المبكرة من مرحلة التصنيع التي شهدتها الجزيرة[١٤]. لكن هذه المشروعات الحكومية الكبرى بقيت على الدوام أقل قطاعات الاقتصاد

التايواني ديناميكية، كما إن حجم حصتها من الناتج المحلي الإجمالي يتقلص باستمرار عبر السنين. ووقع العديد منها تحت طائلة الديون، وعانى خسائر كبيرة، ولم يقدر على البقاء إلا بتدخل الدولة مدفوعة بأسباب تتعلق بالأمن القومي، أو لأن ملكية الدولة هي السبيل الوحيد في مثل هذه المجتمعات لتطوير مشاريع اقتصادية من الحجم الكبير[١٥]. ولا ريب في أن القطاع الخاص الذي تسيطر عليه المشروعات التجارية الصغيرة، هو الذي جعل هذه الأرقام المثيرة للإعجاب تملأ الإحصائيات المتعلقة بالنمو الاقتصادي التايواني منذ الخمسينيات.

ومثلما هي الحال في المجتمعات الآسيوية الأخرى، تحتفظ المجتمعات الصينية بمستوى آخر من التنظيم الاقتصادي يتجاوز أطر المشروعات الفردية، ويمكن أن يدعى «بمنظمة شبكات الأعمال»[١٦]. وتعتبر شبكات «كيريتسو» اليابانية (كانت معروفة قبل الحرب باسم «زايباتسو») أضخمها وأشهرها على الإطلاق. فمجموعة شركات «سوميتو مو» أو «ميتسوبيشي» مثلاً تشكل تحالفاً من الشركات تتجمع حول مصرف مالي في العادة، وتتبادل الاشتراك في حمل الأسهم، وتتعامل في ما بينها على أساس مبدأ الأفضلية التجارية. أما النسخة الكورية من منظمة شبكات الأعمال فهي معروفة باسم «تشايبول» (Chaebol). وتضم أسماء تجارية على درجة كبيرة من الشهرة مثل «سامسونغ» و«هايونداي». ومع أن هذه المنظمات من شبكات الأعمال تحقق حجماً اقتصادياً يوازي في مداه ما تحققه الشركات الغربية الرائدة، إلا أن بنيتها التنظيمية تظل أقل إحكاماً، مما يسمح لها بدرجة أكبر من المرونة تتفوق بها على مثيلاتها في الغرب، حيث تعتمد الشركات هناك على بنية مندمجة عمودية الشكل.

تمتلك تايوان شبكات من الشركات أيضاً، لكن من طبيعة مختلفة جداً. فهي أولاً أصغر حجماً بكثير من مثيلاتها اليابانية أو الكورية: فأكبر ست شبكات يابانية معروفة باسم «كيريتسو» تضم في المتوسط واحداً وثلاثين شركة في كل مجموعة[١٧]، بينما تتألف شبكة «تشايبول» الكورية من إحدى عشرة شركة، ولا يتجاوز العدد في منظمات الشبكات التايوانية سبع شركات في كل منها. ويظل الحجم الوسطي لمنظمات الشبكات التجارية في تايوان صغيراً بالمقارنة مع حجمه في اليابان أو كوريا، وكذلك الدور الذي يلعبه في الاقتصاد. وبينما تضم

شبكات الشركات اليابانية والكورية أضخم المشروعات الاقتصادية وأهمها في كل من البلدين، لا تمثل الشبكات التجارية التايوانية سوى جزء هامشي من قطاع الأعمال التجارية: فمن بين أكبر ٥٠٠ شركة مصنعة في تايوان، لا تنتمي إلا ٤٠٪ منها إلى شبكات الشركات التجارية[١٨]. ولا تتجمع شبكات الشركات هذه حول مصرف أو غيره من المؤسسات المالية مثلما هي الحال في شبكات «كيريتسو» اليابانية، بل تتعامل أغلبية الشركات مع عدد من المصارف المختلفة التي تمتلك الدولة قسماً كبيراً منها[١٩]. وأخيراً تختلف طبيعة الروابط التي تصل ما بين الأعضاء في شبكات الشركات التايوانية، فهي غالباً ما تقوم على العائلة. وفي هذا الإطار تصبح أكثر شبهاً بشبكات «تشايبول» الكورية، منها بشبكات «كيريستو» اليابانية، وهي شركات عامة ترتبط معاً عبر تقاسم ملكيتها بين حملة الأسهم[٢٠].

يرجع السبب وراء صغر حجم المشروعات التجارية في المجتمعات الصينية إلى أن القطاع الخاص التجاري تمتلكه وتديره العائلات فعلياً[٢١]. وبالرغم من صعوبة الحصول على إحصائيات دقيقة حول ملكية هذه الشركات، فإن الدلائل تشير إلى أن الأكثرية الساحقة من المؤسسات التجارية الصغيرة التي تهيمن على الحياة الاقتصادية في هونغ كونغ وتايوان وسنغافورة تمتلكها عائلات واحدة[٢٢]. أما الشركات المساهمة الكبرى ببنيتها التراتبية وإدارتها المحترفة، التي ظلت سنوات طويلة الهيكل التنظيمي السائد في الولايات المتحدة واليابان، فلا وجود لها فعلياً في المجتمعات الثقافية الصينية.

وهذا لا يعني بالطبع عدم وجود مشروعات كبرى أو مديرين محترفين في جمهورية الصين الشعبية وتايوان وهونغ كونغ وسنغافورة. فشركة «وورلد وايد شيبنغ» World Wide Shipping في هونغ كونغ لصاحبها (الراحل) السير «يوكونغ باو»، كانت في وقت من الأوقات أضخم الشركات في آسيا. وتوزعت مكاتبها في جميع أنحاء العالم[٢٣]. أما إمبراطورية لي كاشينغ العملاقة في هونغ كونغ أيضاً، فقد نجحت في ضم عدد كبير من المديرين المحترفين. وهنالك العشرات من العائلات الثرية التي تملك مليارات الدولارات وتسيطر على عدد كبير من المؤسسات التجارية الكبرى في تايوان، وعدد مماثل آخر في هونغ كونغ (سبع منها صينية، وثلاث بريطانية، واحدة بريطانية/ يهودية)[٢٤].

تبدو هذه المؤسسات من الواجهة الخارجية شركات حديثة، تنتشر مكاتبها في مختلف أنحاء العالم لتصل حتى لندن ونيويورك وسان فرانسيسكو وغيرها. لكنها تبقى تحت إمرة وإدارة العائلة، حيث يرأس مكاتبها الإقليمية شقيق، أو ابن عم، أو صهر للمؤسس في هونغ كونغ أو تاييه[25]. وعلى مستوى القمة في الشركة، ظلت عملية الانفصال بين الملكية العائلية والإدارة العائلية بطيئة متثاقلة الخطى، على عكس ما يحدث في الولايات المتحدة أو اليابان. فقد تولى مقاليد الأمور في إمبراطورية لي كا-شينغ أكبر الابنين اللذين درسا في جامعة ستانفورد. أما إمبراطورية باو من جانبها، فقد قام بتسيير معظم الأمور فيها أصهاره الأربعة، فانشقت الإمبراطورية إلى أربعة فروع عائلية قبيل مدة وجيزة من رحيل باو الأب[26].

إن حقيقة وضع العديد من هذه المؤسسات التجارية الكبرى على قائمة الشركات المساهمة المدرجة في البورصة المحلية، لا تعني بالضرورة أنها أقل خضوعاً لسيطرة العائلات من مثيلاتها الخاصة. إذ تعارض العائلات عادة تقليص حجم حصتها في شركاتها إلى نسبة تقل عن ٣٥ إلى ٤٠ في المئة، وهي نسبة تكفي لضمان تحكمها بالإدارة[27]. فضلاً عن ذلك، يمتلك معظم الأسهم العامة في المؤسسة مصرف أو شركة مالية تسيطر عليها العائلة ذاتها[28]. هذه الطبقات المتراكمة من الملكية تحجب غالباً حقيقة كون العائلة الواحدة هي التي تتحكم فعلياً بالشركة وتهيمن على مقدراتها.

لا تنفرد المجتمعات الصينية وحدها بالشركات العائلية؛ فجميع الشركات الغربية تقريباً قد انطلقت في البداية على شكل مشروعات عائلية، ولم تكتسب بنيتها المساهمة المتحدة إلا في وقت لاحق. واللافت على أي حال في عملية التصنيع الصينية، والتي ظهرت بصورة دراماتيكية في حالة شركة «وانغ لابوراتوريز»، هو الصعوبة الكبيرة التي تواجه المؤسسات العائلية الصينية على ما يبدو عند قيامها بعملية العبور من البنية العائلية إلى البنية الإدارية المحترفة، وهي خطوة ضرورية للمشروع التجاري ليأخذ شكلاً مؤسسياً قادراً على الاستقرار حتى بعد رحيل أفراد العائلة المؤسسة له.

إن تعسّر عملية العبور هذه يرجع إلى طبيعة «الأسروية» الصينية[29]، فهنالك نزعة قوية تدفع الصينيين لوضع ثقتهم في أقربائهم فقط، ومن ثم عدم

الثقة بالناس خارج أطر العائلة وصلات القربى[٣٠]. يقول غوردون ردنغ في دراسة أجراها على الشركات في هونغ كونغ:

قد يبدو المعلم الرئيس في أنك تثق بأفراد عائلتك ثقة مطلقة، وكذلك بأصدقائك ومعارفك لدرجة قيام نوع من الاتكالية المتبادلة معهم حين تمنحهم ثقتك الكاملة. أما مع سواهم فلا يجب عليك وضع أي افتراضات حول نواياهم الحسنة. فلك الحق أن تتوقع لطفهم وتهذيبهم واتباعهم للآداب الاجتماعية، أما وراء ذلك فليس عليك سوى انتظار أن يكونوا على شاكلتك، لا هم لهم سوى مصالحهم ومصالح أسرهم. فمعرفة دوافعك الذاتية تعني للصينيين أكثر من غيرهم، تحذيراً من دوافع الآخرين[٣١].

الافتقار إلى الثقة بين الناس خارج إطار العائلة، يجعل من الصعب عليهم حين لا يرتبطون بصلات القربى تشكيل الجماعات أو المنظمات بما فيها المشروعات الاقتصادية. فالمجتمع الصيني، خلافاً للمجتمع الياباني، لا ينزع نحو تشكيل الجماعات. وعبّر لين يو-تانغ عن هذا الاختلاف، حين شبه المجتمع الياباني بكتلة من الغرانيت، بينما يشابه المجتمع الصيني التقليدي حفنة من الرمال المبعثرة، تمثل كل ذرة فيها عائلة مستقلة بذاتها[٣٢]، وهذا ما يجعل المجتمع الصيني يبدو في نظر المراقبين الغربيين مجتمعاً على درجة عالية من الفردانية.

لا يوجد في الحياة الاقتصادية للمجتمع الصيني التقليدي شخص يمكن مقارنة أهميته الاجتماعية بـ«البانتو»، المدير الياباني المحترف الذي توظفه العائلة لتسيير شؤون شركتها دون أن يكون فرداً من أفرادها[٣٣]. وكثيراً ما تحتاج حتى المؤسسات التجارية الصغيرة في المجتمعات الصينية إلى عمل المستخدمين من خارج العائلة. لكن تظل العلاقة بين هؤلاء المستخدمين والعائلة التي تملك المؤسسة أو تديرها باردة وغير ودية إلى حد بعيد. فإحساس اليابانيين تجاه المشروع التجاري أو الشركة كبديل يقوم مقام العائلة، لا وجود له هنا. وبصورة عامة، لا يشعر المستخدم الصيني بأي رغبة في العمل لدى مؤسسة لا تربطه بأصحابها صلات القرابة، ولا يطمح بالحصول على وظيفة دائمة مدى الحياة في الشركة ذاتها، ولكن يرغب بالانفلات والتحرر من قيودها لإقامة شركة

خاصة به[٣٤]. لقد وجدت الدراسات المقارنة بين الأساليب الإدارية المختلفة، أن المديرين الصينيين يبقون على مسافة تباعد كثيراً ما بينهم وبين موظفيهم على الصعيد الاجتماعي[٣٥]. إذ يعتبر ذلك النمط من الحميمية في الصداقة القائمة على العفوية والمساواة، التي تتبدى بأوضح مظاهرها حين يخرج المدير الياباني للسهر وتناول الشراب مع مرؤوسيه في الأمسيات أمراً نادراً إلى حد بعيد في السياق الثقافي الصيني، والمناسبات التي تنظمها الشركات على الطريقة اليابانية، حيث يغادر جميع المستخدمين - من مشرفين وموظفين - في مكتب الشركة طوكيو أو ناغويا في رحلة ترفيهية إلى المنتجعات الريفية تستمر عدة أيام، تعد من الأحداث الغريبة في البيئة الثقافية الصينية، مثلما هي في الغرب تماماً. وفي هونغ كونغ أو تايبيه، يحتفظ الموظف بنزهاته وعطلاته العادية ليمضيها مع أفراد عائلته وحدهم، أو مع جماعات من أقربائه بين الحين والآخر[٣٦]. ولا يحظى المديرون في الشركات الصينية حين لا ينتمون إلى العائلة صاحبة المؤسسة، بنصيب عادل من العائدات في مؤسساتهم، وغالباً ما يجهرون بالشكوى من تحفظ رؤسائهم وعدم تفهمهم للأمور. إضافة إلى أنهم يصلون عادة إلى سقف لا يتخطونه في الترقية، حيث سيظهر حتماً فرد من العائلة تفضله لشغل الوظائف المهمة.

بكلمات أخرى، فإن مشكلة محاباة الأقارب، التي رأى فيها فيبر وسواه عقبة تعيق عملية التحديث، لم تختف من الحياة الاقتصادية الصينية، بالرغم من النمو الاقتصادي الاستثنائي الذي شهدته المجتمعات الصينية في الآونة الأخيرة. ويعود جزء من السبب وراء تجذر تلك المشكلة وثباتها، إلى أن العائلة تلعب دوراً مركزياً مؤثراً في الصينيين يفوق تأثيرها في الثقافات الأخرى. ولأنهم أيضاً اكتشفوا طرائق للعمل عبرها. فالعديد من أصحاب المؤسسات الصينية الكبيرة والحديثة، يحاولون التعامل مع مشكلة عدم كفاءة أبنائهم عن طريق رفع مستواهم التعليمي وإرسالهم لتلقي العلوم في المعاهد التجارية والعلمية في ستانفورد وييل، أو في وزارة التجارة الخارجية. وهنالك بديل آخر يتمثل في تزويج بنات العائلة بطريقة تؤدي إلى رفدها بمواهب إدارية جديدة. إن الالتزامات تجاه العائلة تعتمد الأسلوبين كليهما: فهناك العديد من الأمثلة على أبناء تلقوا علومهم في أميركا ليصبحوا أطباء وعلماء ثم دُعوا للعودة إلى الوطن وتسلم مهمات الإدارة

في المؤسسات التجارية لعائلاتهم. لكن هناك حدوداً لمثل هذه الممارسات، ولاسيما حين تكبر الشركة في حجمها ويتناقص عدد أفراد العائلة المؤسسة لها.

إن شدة تأثير القيم العائلية تؤدي إلى ظهور معضلات غير عادية تواجه المستهلكين الصينيين، ولا تحدث في الثقافات الأخرى. لنتأمل الوصف الآتي لعملية تسوّق تقوم بها إحدى السيدات في هونغ كونغ:

> ينتظر من تجار التجزئة أن يعطوا أقرباءهم أرخص الأسعار، لكن بالمقابل يتوقع التاجر من قريبه أن يشتري دون مساومة.. فقد حرصت إحدى العجائز على تجنب التسوق من متجر للسلع المتنوعة يديره ابن أخت لها، لأنها قد تُكره على الشراء حالما تدخله، فلو أرادت مثلاً ابتياع سلعة زرقاء اللون، ولم تجد سوى اللون الأحمر، ستضطر لشراء لون لا تفضله. ولهذا ذهبت للتسوق من متجر لا يربطها بصاحبه أي نوع من القرابة، حيث تستطيع البحث بدقة عما يناسب ذوقها تماماً، ثم تخرج منه دون حرج لو لم تعثر على ما تريد، أو تساوم بشدة لو وجدت ضالتها[٣٧].

لقد أدت المشاعر القوية من عدم الثقة بالغرباء وإعطاء الأفضلية لأفراد العائلة في إدارة مؤسستها، إلى تطور المؤسسات التجارية داخل المجتمعات الصينية عبر دورة ارتقائية تتألف من ثلاث مراحل[٣٨]. في الأولى، يؤسس الشركة في العادة رب أسرة قوي، يتمتع بذهنية تجارية مغامرة، ويحكمها بأسلوب ديكتاتوري بعد أن يضع أقرباءه في الوظائف الإدارية الرئيسة. ولا ينفي تضامن العائلة الصينية، وظهورها أمام العالم الخارجي كجبهة متحدة، قيام بعض التوترات الخطيرة بين أفرادها. لكن الأب المؤسس يستطيع بما يملك من سلطة ونفوذ أن يتدخل لحل جميع النزاعات والخلافات الداخلية. ونظراً لأن العديد من أصحاب المؤسسات العائلية الصينية كانوا فقراء حين انطلقوا بمشروعاتهم، فإن جميع أفراد العائلة يكونون على أتم الاستعداد لبذل أقصى طاقتهم لإنجاحها. وبالرغم من قيام المؤسسة التجارية العائلية باستخدام موظفين لا ينتمون إلى العائلة، إلا أن فصل الموارد المالية للشركة عن العائلة يظل أمراً في غاية الصعوبة.

وحتى لو ازدهرت المؤسسة التجارية وكبر حجم نشاطاتها، تحت إدارة الرعيل الأول من أصحابها المؤسسين، فإنها لا تبذل في العادة أي جهد لتتبنى نظاماً

إدارياً حديثاً بما يتميز به من تقسيم منهجي للعمل، وبنية إدارية تراتبية، وهيكلية تنظيمية لا مركزية تتعدد فيها الأقسام والفروع. إذ تبقى الشركة تعمل وفقاً لنظام مركزي يدور في فلك المدير المؤسس، حيث تقدم جميع الفروع والأقسام التقارير إليه مباشرة[٣٩]. لقد وصف أسلوب الإدارة الصيني مراراً بأنه شخصاني -أي أن القرارات تتخذ فيه اعتماداً على العلاقة الشخصية للرئيس مع مرؤوسيه، حتى وإن كانوا من غير الأقرباء، وذلك بدلاً من استنادها إلى معايير الأداء الموضوعية[٤٠].

وبافتراض أن الشركة العائلية قد حققت النجاح التجاري، فإن المرحلة الثانية في ارتقائها تبدأ مع رحيل الأب المؤسس. إن مبدأ المساواة في الميراث بين الوارثين الذكور متأصل الجذور في الثقافة الصينية، ونتيجة لذلك يجد جميع أبناء الأب المؤسس أنفسهم مالكين لحصص متساوية في مؤسسة العائلة التجارية[٤١]. وبالرغم من الضغوط الكبيرة التي تمارس على جميع الأبناء للاهتمام بمؤسستهم العائلية، إلا أن ميولهم تتباين ورغباتهم تتفاوت في هذا المجال. ومثلما هي الحال في باقي الثقافات، فإن الضغوط التي يتعرض لها الأبناء للامتثال والخضوع قد تؤدي إلى العصيان والتمرد. ورويت قصص عديدة عن أبناء أرسلوا للدراسة في معاهد كندا أو أميركا التجارية، لكنهم قرروا التخصص في الفنون مثلاً أو غيرها من المجالات البعيدة عن عالم المال الذي يعمل فيه آباؤهم. وتظل الشراكة بين جميع هؤلاء الأبناء المهتمين بإدارة مؤسساتهم العائلية أمراً محفوفاً بالمخاطر. ومع أنهم بدؤوا العمل بحصص متساوية، غير أنهم لا يتساوون في ما يملكونه من الكفاءة أو الميول أو الاهتمام. وتتمثل أفضل فرص المؤسسة للبقاء في قيام أحد الأبناء بالاستيلاء على القيادة فيها دون إخوته وإعادة تركيز السلطة في يديه. أما إذا لم يحدث ذلك، فإن السلطة تتشظى بين الأخوة، والنتيجة المعتادة في مثل هذه الحالات هي تفجر الخلافات بينهم، حيث يجب أحياناً اللجوء إلى تقسيم تعاقدي رسمي لحدود السلطة للعثور على حلول لها. وإذا لم تتم تسوية قضية تقاسم المسؤوليات بالوسائل السلمية، قد يتورط الورثة في صراع على السلطة للسيطرة النهائية على المؤسسة، يؤدي في بعض الحالات إلى انهيارها.

تبدأ المرحلة الثالثة مع انتقال السلطة في المؤسسة إلى أحفاد الأب المؤسس. وتميل الشركات التي تستطيع البقاء حتى هذه المرحلة إلى التفكك بعدها. ونظراً لتفاوت الأبناء في عدد ما ينجبونه من أولاد، فإن حصص هؤلاء الأحفاد تتباين في أحجامها، وفي حالة أكثر العائلات نجاحاً، يترعرع الأحفاد في محيط طافح بالغنى والثراء، وعلى عكس ما كان عليه جدهم المؤسس، يكونون أكثر استعداداً لقبول ما ينعمون به من رخاء كقضية مسلّم بها، وهم عموماً أقل إحساساً بالدوافع التي تستحثهم على تقديم التضحيات الضرورية للحفاظ على القدرة التنافسية للشركة، أو أنهم في حالات أخرى قد ركزوا جل اهتمامهم على سواها من الأنشطة والفعاليات.

إن التدهور التدريجي الذي يصيب النبوغ التجاري بدءاً من الجيل الأول وحتى الثالث، لا يقتصر طبعاً على الثقافات الصينية وحدها، إذ يسم بميسمه المؤسسات التجارية العائلية في المجتمعات كلها، وهذا ما دعي بظاهرة «بودنبروكس» (Buddenbrooks). في أيرلندا مثلاً يشير أحد الأقوال المأثورة إلى هذا الصعود والهبوط في حظوظ العائلات، حين يؤكد أن «الثروة التي يجمعها الجيل الأول يبددها الثالث». وتقدر إدارة المصالح التجارية الصغيرة في الولايات المتحدة أن ثمانين في المئة من جميع المؤسسات الجارية تملكها العائلات، ولم يتمكن سوى ثلثها من البقاء حتى الجيل الثاني[٤٢]. كما شهدت عائلات تجارية كبرى عديدة في أميركا، مثل روكفلر ودوبونت وكارنيجي، تدهوراً مشابهاً. إذ قد يختار الأبناء والأحفاد مهناً مرموقة ينالون فيها شهرة واسعة في مجال السياسة أو الفنون مثلاً (كما فعل نيلسون وجاي روكفلر)، لكنهم نادراً ما يتفوقون في إدارة مؤسسات أجدادهم.

على أي حال، يتمثل الفرق الواضح بين العائلات التجارية الصينية والأميركية في أنه بحلول الوقت الذي يتسلم فيه الجيل الثالث مقاليد الأمور في المؤسسات العائلية الصينية، لا تنجح سوى قلة قليلة منها في الوصول إلى الشكل المؤسسي الحديث، في حين تسارع المؤسسات العائلية الأميركية للاستعانة بإدارات محترفة، خصوصاً بعد رحيل مؤسس الشركة، وبتسلم الجيل الثالث مقاليد الأمور، تخضع الشركة كلياً لسيطرة المديرين المحترفين. وقد يظل

جيل الأحفاد محتفظاً بملكية المؤسسة حيث يمثل الأغلبية من حملة الأسهم، لكن عدداً صغيراً من هذه المؤسسات يدار فعلياً بواسطة العائلات.

وبالمقابل، فإن الشعور القوي بعدم الثقة بالغرباء في الثقافات الصينية يمنع في العادة مأسسة الشركة. وعوضاً عن إفساح المجال أمام المديرين المحترفين لتولي أمور الإدارة في الشركة، تجنح العائلات المالكة للشركات الصينية إلى الرضوخ تحت وطأة انشطارها، وتضطر للدخول في مجالات صناعية أو تجارية أخرى، أو يتسبب انقسامها هذا في تفككها وانهيارها التام. وفي هذا الإطار، تمثل تجربة شينغ هسوان - هواي نموذجاً للمؤسسات التجارية الناجحة التي قامت في مرحلة مبكرة من الحقبة الإمبراطورية في الصين. فبدلاً من أن يقوم بإعادة استثمار أرباحه في مؤسسته العائلية، أودع شينغ ٦٠٪ من ثروته في مؤسسة أقامها لرعاية أبنائه وأحفاده، حيث تبددت في جيل واحد بعد موته[٤٣]. وعلينا بالطبع ألا نتجاهل الأوضاع السياسية غير الملائمة حينها، لكن يبدو في حالة شينغ أن رأس المال اللازم لاحتمال قيام إمبراطورية مالية صينية على غرار «سوميتومو» اليابانية، قد تبدد بسبب مواقف الصينيين تجاه العائلة.

إن الصعوبة التي تواجه المؤسسات التجارية الصينية في نقلتها النوعية باتجاه الشكل المؤسسي الحديث، إضافة إلى المبدأ الصيني القائم على المساواة في الميراث، يفسران السبب وراء بقاء الشركة في المجتمعات الصينية صغيرة الحجم نسبياً. كما يعطيان التنظيم الصناعي في الاقتصاد الصيني ككل، خصائصه المميزة التي يختلف بها عن باقي المجتمعات. إذ تخضع الشركات عموماً لعملية مستمرة من التشكل، والانطلاق، ثم التفكك في نهاية المطاف لتخرج من الميدان. ففي الولايات المتحدة، وأوروبا الغربية، واليابان، تنتظم قطاعات عديدة (خصوصاً تلك التي تحتاج إلى موارد مالية ضخمة) بشكل تخضع فيه لاحتكار قلة قليلة من الشركات العملاقة تتقاسم السوق فيما بينها. والعكس صحيح بالنسبة لتايوان وهونغ كونغ وسنغافورة، إذ إن تشابه الأسواق فيها يعتبر المثال النموذجي للتنافس الاقتصادي الكامل كما وضعته الكلاسيكية الجديدة، حيث تخوض مئات بل آلاف من الشركات الصغيرة صراعاً حاداً من

أجل البقاء في الميدان. وإذا كانت بنية الاقتصاد الياباني التي تشبه بنية الكارتيل تبدو غير تنافسية، فإن عالم الشركات العائلية الصينية بقوامه المتغير وأشكاله العديدة المتنوعة يبدو مفرطاً في التنافسية.

والنتيجة الأخرى لصغر الحجم النسبي في الشركات الصينية، هي ندرة الأسماء التجارية المشهورة[٤٤]. ففي الولايات المتحدة وأوروبا، كانت شهرة العلامات التجارية للسلع المصنعة في قطاعات إنتاجية مثل التبغ، والمواد الغذائية، والألبسة وغيرها من المواد الاستهلاكية في أواخر القرن التاسع عشر، محصلة للتضامن المبكر بين المصنعين حين أرادوا السيطرة على الأسواق الجديدة التي انفتحت أمامهم لتصريف منتجاتهم بالجملة وعلى نطاق واسع. ولا يمكن للعلامة التجارية أن ترسخ في السوق إلا بواسطة شركات تملك قدرات استثمارية وتسويقية في قطاعات اقتصادية كبيرة الحجم وبعيدة المدى. بكلمة أخرى، يجب على الشركات التي تمتلك تلك العلامات التجارية أن تكون كبيرة الحجم نسبياً وقادرة على البقاء في السوق مدة تكفي المستهلك لتنمية معرفته بمنتجاتها وتمييزها. فالأسماء التجارية الشهيرة مثل «كوداك» و«بيتني- باوز» و«كورتنيز» و«سيرز»، ترجع جميعها إلى القرن التاسع عشر، في حين اشتهرت الأسماء التجارية اليابانية مثل «سانيو» و«باناسونيك» و«شيسيدو» منذ مدة أقصر، لكن تقف وراءها شركات كبرى ذات شكل مؤسسي منظم وحديث.

وبالمقابل، لم يشتهر سوى عدد محدود جداً من الأسماء في عالم التجارة الصيني، والعلامة التجارية الوحيدة المألوفة لدى الأميركيين هي «وانغ»، وتظل هذه استثناءً يثبت القاعدة. وقد تنتج الشركات الصينية في هونغ كونغ وتايوان مواد نسيجية تدخل في منتجات أسماء تجارية شهيرة مثل «سبولدنغ»، و«لاكوست» و«أديداس»، و«نايكي»، و«أرنولد بالمر»، لكن من النادر أن يكون للشركة الصينية اسم تجاري خاص بها. وتتضح الأسباب الكامنة وراء ذلك في عملية ارتقاء الشركة العائلية الصينية، فهي تنفر عادة من الاستعانة بالإدارة المحترفة، الأمر الذي يعيق تطورها لتأخذ شكلاً تضامنياً مندمجاً، ولاسيما في الأسواق الأجنبية في ما وراء البحار، حيث يتطلب دخولها خبرات تسويقية لا يمتلكها سوى سكانها المحليين. ويصعب على الشركات العائلية الصينية المحدودة

الحجم أن تصل إلى حجم أكبر يسمح لها بإنتاج سلع بالجملة وعلى نطاق واسع تتميز به في الأسواق العالمية. كما لم يقدر على البقاء سوى عدد قليل منها مدة تكفي لتكوين شهرة ذائعة لدى المستهلكين. ونتيجة لذلك، تبحث الشركات الصينية دوماً عن شركاء تجاريين في الغرب لتسويق منتجاتها هناك، بدلاً من أن تبادر هي لإقامة منظمات تسويقية على غرار الشركات اليابانية الكبرى. وهذا يشكل في حد ذاته علاقة تجارية مريحة بالنسبة للشركات الغربية، حيث يكون من المستبعد قيام الشريك الصيني بالسعي للسيطرة على عملية التسويق في ذلك القطاع على طريقة الشركات اليابانية[٤٥]. وفي حالات أخرى، تنجز عملية التسويق بواسطة أميركيين من ذوي الأصول الصينية وعلى معرفة بالثقافة الأميركية، كما فعلت شركة «بيوغل بوي» العاملة في ميدان صناعة الملابس.

إن ميل الشركات الصينية للإبقاء على حجمها الصغير وإدارتها العائلية، لا يشكل بالضرورة عائقاً يضر بمصلحتها، بل على العكس من ذلك قد يعد ميزة تفيد منها في بعض الأسواق. فقد أبلت بلاءً حسناً في قطاعات اقتصادية ذات كثافة عمل مرتفعة نسبياً، وكذلك في قطاعات أخرى تتصف أسواقها بصغر الحجم والتخصصية وسرعة التبدل والتغير مثل المواد النسيجية والألبسة، والأخشاب، والأثاث، وصناعة مكونات الكمبيوتر الشخصي وتجميعها، والصيرفة، وتبادل البضائع، والصناعات المعدنية الخفيفة، والمواد البلاستيكية، والألعاب، والمصنوعات الجلدية، والمنتجات الورقية وغيرها من السلع. فالشركة الصغيرة التي تديرها العائلة تتمتع بمرونة كبيرة ويمكن أن تتخذ قراراتها بسرعة. وبالمقارنة مع الشركة اليابانية الكبرى، ببنيتها التراتبية ونظامها المعقد البطيء، حيث تخضع عملية صنع القرار فيها لإجماع أعضاء مجلس الإدارة وموافقتهم، تبدو المؤسسة التجارية الصينية بحجمها الصغير أفضل استعداداً وتجهيزاً وقدرة على الاستجابة للتقلبات المفاجئة في متطلبات السوق. أما القطاعات التي يكون فيها أداء الشركات الصينية أكثر تواضعاً فهي القطاعات التي تتطلب تمويلات ضخمة، أو تلك التي يكون فيها عائدات الحجم الاقتصادي كبيرة جداً بسبب تعقد عمليات التصنيع -مثل أشباه النواقل، والصناعات الفضائية، والسيارات، والبتروكيماويات وما شابه ذلك. وليس باستطاعة الشركات التايوانية الخاصة حتى أن تأمل في منافسة

شركات مثل «إنتل» Intel، أو «موتورولا» Motorola، في إنتاج آخر ما توصلت إليه التقانة الحديثة في مجال المعالجات الصغرية، كما تفعل الشركات اليابانية مثل «هيتاشي» و«ن ي س»، لكنها قادرة على المنافسة بشدة في المجال التجاري لصناعة الكمبيوتر الشخصي مثلاً، حيث تُصنع أعداد لا حصر لها من أجهزة الكمبيوتر في خطوط التجميع الصغيرة داخل العديد من الشركات المغمورة(٤٦).

هنالك ثلاثة سبل مفتوحة أمام المجتمع الصيني للتغلب على عجزه عن إقامة الشركات الكبيرة: يتمثل الأول في شبكات الشركات المتعددة. أي يمكن للشركات الصينية أن تطور بنية مساوية في الحجم للقطاعات الاقتصادية الكبرى عبر الصلات الأسرية أو الشخصية مع غيرها من الشركات الصينية الصغيرة. وهنالك اليوم سلسلة ضخمة من الشبكات التي تتشعب باستمرار وتربط الشركات الصينية في حوض المحيط الهادي. والكثير من العمليات التطويرية التي تحدث في مقاطعتي فوجيان وجوانغ دونغ في جمهورية الصين الشعبية تقوم بها شبكات من الشركات العائلية التي امتد نشاطها من هونغ كونغ لتشمل المقاطعات الصينية المتاخمة لها. وتبقى للعائلات أهمية كبرى بالنسبة لشبكات الشركات، وإن لم تكن على القدر نفسه من الأهمية للشركات الفردية. إذ يفيد العديد من شبكات الشركات من صلات القرابة البعيدة عن إطار العائلة، مثل المنظمات الضخمة القائمة على صلات النسب (أو الطائفة) في جنوب الصين (لكن بعض الشركات، من جهة أخرى، لا تعتمد مطلقاً على علاقات القرابة أو النسب، بل تقوم على مجرد المعرفة الشخصية والثقة المتبادلة).

ويتجلى السبيل الثاني لتطوير صناعات كبيرة الحجم في فتح المجال أمام الاستثمار الأجنبي المباشر. لكن المجتمعات الصينية اتصفت على الدوام بالحذر من السماح للأجانب بلعب دور مؤثر في اقتصادها. وما تزال مثل هذه الممارسة تخضع لقواعد محكمة في تايوان وجمهورية الصين الشعبية.

أما السبيل الثالث الذي تستطيع المجتمعات الصينية أن تحقق عبره اقتصاد الحجم الكبير، فهو تدخل الدولة لتشجيع المشروعات الاقتصادية أو تملكها. إن السوق التخصصية التي تخوض فيها المؤسسات الصغيرة تنافساً حاداً، ليست

بالظاهرة الجديدة على الاقتصاد الصيني؛ وفي الواقع ظل مثل هذا النظام سمة مميزة للحياة الاقتصادية الصينية لقرون عديدة، في الأرياف والمدن على حد سواء. إضافة إلى أن الصين قد امتلكت تقليدياً قدرات صناعية وتكنولوجية شديدة التعقيد ورفيعة المستوى في المراحل المبكرة من العصر الحديث (أي عند مقارنتها بأوروبا في الحقبة نفسها)، لكن يظل ذلك كله ضمن نطاق القطاع الحكومي. وعلى سبيل المثال، يقطن المدن التي تصنع الخزف في مقاطعة جينغ جين مئات الألوف من السكان، ويقال بأن كل قطعة خزفية تمر في أيدي ما يزيد على السبعين من العمال في أثناء عملية التصنيع. ومع ذلك فإن تصنيع الخزف هناك بقي على الدوام عملاً تجارياً تملكه وتسيره الدولة، ولا توجد أي وثائق تاريخية تثبت قيام شركات خاصة خارج قطاع الدولة يمكن مقارنة حجمها به[٤٧]. وبصورة مشابهة، اتجهت حكومة الإمبراطور كينغ تشاينا -آخر السلالات الحاكمة في الصين- لإقامة مشروعات اقتصادية دعيت بـ«كوان-تو شانغ-بان» (ممتلكات خاصة تحت الرقابة الرسمية)، شملت احتكاراً لإنتاج الملح ولعدد من الصناعات الحربية التي اعتبرت ضرورية لأهداف الأمن القومي. وفي مثل هذه الحالات عينت الدولة مراقبين حكوميين، في حين تمّ بيع حقوق التصنيع إلى تجار في القطاع الخاص حيث تقوم الحكومة بجباية الضرائب منهم[٤٨]. وحالما انتصر الشيوعيون الصينيون في الحرب الأهلية عام ١٩٤٩، سارعوا من فورهم إلى تأميم الصناعة الصينية تبعاً لمبادئهم الماركسية. وعلى الطريقة الاشتراكية تماماً، هنالك في الصين الشعبية اليوم عدد لا يحصى من المشروعات الاقتصادية العملاقة (والعاجزة) التي تملكها الدولة. كما ورثت الحكومة الوطنية في فورموزا من اليابانيين عدة مؤسسات كبيرة تملكها الدولة، ولم تكن في عجلة من أمرها لتأميمها حتى الآن. ويبدو أن السبيل الوحيد المتاح أمام تايوان، إذا ما أرادت أن تلعب دوراً رئيساً في قطاعات اقتصادية مثل الصناعات الفضائية وأشباه النواقل، هو كفالة الدولة لتلك الصناعات وذلك بتملكها صراحة أو تقديم الدعم الحكومي لها.

إن للأسروية الواضحة في الحياة التجارية الصينية امتدادات عميقة الجذور في الثقافة الصينية، وعلينا الانطلاق من تلك النقطة لفهم خصائصها وسماتها الفريدة.

الهوامش:

(١) انظر:
Charles C. Kenney, «Fall of the House of Wang,» *Computerworld* 26 (1992): 67 - 69.

(٢) انظر:
Daniel Cohn, «The Fall of the House of Wang,» *Business Month* 135 (1990): 22 - 31.
(3) Cohn (1990), p. 24.

(٤) يؤكد غاري هاملتون وكاو تشينغ-شو أن الافتراض البديهي المتعلق بالحجم الصغير للشركات في تايوان مقارنة باليابان وكوريا لم يثبت بالحقائق الواقعية، وأن في تايوان فعلاً عدداً أقل من الشركات التي تستخدم أقل من ٣٠ عاملاً كنسبة مئوية من شركات التصنيع كلها مقارنة بالجارات الآسيوية. لكن وفقاً لإحصائياتهما، تمتلك تايوان عدداً أكبر من الشركات الكبيرة التي تستخدم أكثر من ٣٠٠ عامل مقارنة باليابان، وهذا خطأ مضلل. المشكلة أن عدد الشركات من حجم معين كنسبة مئوية من عدد الشركات كلها لا يعد أفضل مقياس لأهميتها في الاقتصاد؛ ومن الأفضل استخدام إجمالي القيمة المضافة كنسبة مئوية من الناتج القومي الجمالي. عندها يتضح أن الشركات الضخمة في اليابان وكوريا تلعب دوراً أكبر في الاقتصاد من شركات تايوان. انظر:
Gary Hamilton and Kao Cheng-shu, «The Institutional Foundations of Chinese Business: The Family Firm in Taiwan,» Comparative Social Research: Business Institutions 12 (1990): 135 - 151; Samuel P. S. Ho, Small-Scale Enterprises in Korea and Taiwan (Washington: World Bank Staff Working Paper 384, April 1980).

(٥) انظر:
Ramon H. Myers, «The Economic Development of the Republic of China and Taiwan, 1965 - 1981,» in Lawrence J. Lau, *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan* (San Francisco: Institute of Contemporary Studies, 1986), p. 29.

(٦) انظر:

Tibor Scitovsky, «Economic Development in Taiwan and South Korea, 1965 - 1981,» in Lau (1986), p. 146.

(٧) انظر:

Myers in Lau (1986), p. 54.

(٨) انظر:

Simon Tam, «Centrifugal versus Centripetal Growth Processes: Contrasting Ideal Types for Conceptualizing the Developmental Pattern of Chinese and Japanese Firms,» in Stewart R. Clegg and S Gordon Redding, eds., *Capitalism in Contrasting Cultures* (Berlin: De Gruyter, 1990), p. 161.

(٩) انظر:

John C. Pelzel, «Factory Life in Japan and China Today,» in Albert M. Craig, *Japan: A Comparative View* (Princeton: Princeton University Press, 1979), p. 379.

(١٠) انظر:

G. L. Hicks and S. Gordon Redding, «Culture and Corporate Performance in the Philippines: The Chinese Puzzle,: in R. M. Bautista and E. M. Perina, eds., *Essays in Development Economics in Honor of Harry T. Oshima* (Manila: Philippine Institute for Development Studies, 1982), p. 212.

(١١) تحتل الشركة المرتبة الحادية والأربعين من بين أضخم الشركات في منطقة المحيط الهادي، حيث بلغت مبيعاتها ٨ مليارات دولار عام ١٩٨٩.

«The Pac Rim 150,» *Fortune* 122 (Fall 1990): 102 - 106.

(١٢) انظر:

Gustav Ranis, «Industrial Development,» in Walter Galenson, ed., Economic Growth and Structural Change in Taiwan: The Postwar Experience of the Republic of China (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1979), p. 228.

(١٣) انظر:

Justin D. Niehoff, «The Villager as Industrialist: Ideologies of Household Manufacturing in Rural Taiwan,» *Modern China* 13 (1987): 278 - 309.

(١٤) انظر:
Alice Amsden, «The State and Taiwan's Economic Development,» in Peter B. Evans, Dietrich Rueschmeyer, and Theda Skocpol, eds., *Bringing the State Back In* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985), pp. 78 - 106.

وفقاً لأرقام أمسدن، انخفضت حصة الناتج الصناعي الإجمالي للشركات التي تملكها الدولة من ٥٧ في المئة عام ١٩٥٢ إلى ١٨ في المئة عام ١٩٨٠.

(١٥) انظر:
Robert H. Silin, *Leadership and Values: The Organization of Large-Scale Taiwanese Enterprises* (Cambridge: Harvard University Press, 1976), p. 16.

(١٦) في ما يتعلق بمنظمات الشبكات الآسيوية عموماً، انظر:
Gary G. Hamilton, William Zeile, and Wan-Jin Kim, «The Network Structures of East Asian Economies,» in Clegg and Redding (1990), pp. 105 - 129.

(١٧) انظر:
Michael L. Gerlach, *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business* (Berkeley: University of California Press, 1992), p. 82.

(١٨) انظر:

Hamilton and Kao (1990), pp. 140 - 142.

(١٩) انظر:
Robert Wade, «East Asian Financial Systems as a Challenge to Economics: Lessons from Taiwan,» *California Management Review* 27 (1985): 106 - 127.

(٢٠) انظر:

Hamilton and Kao (1990), pp. 145 - 146.

انظر أيضاً:
Joel Kotkin, *Tribes* (New York: Random House, 1993), pp. 165 - 200.

(٢١) انظر:
S. Gordon Redding, *The Spirit of Chinese Capitalism* (Berlin: De Gruyter, 1990), p. 3.

(٢٢) ثمة عدد كبير من الشركات المساهمة والمدرجة في بورصة هونغ كونغ تسيطر عليها العائلات فعلياً. ويذكر أحد المراقبين أن نصف مصانع غزل القطن في هونغ كونغ تملكها العائلات، لكن ذلك يقلل من العدد الحقيقي لأن الملكية العائلية ليست مضطرة للكشف عن نفسها في ملفات الشركات. انظر:
Siu-Lun Wong, «The Chinese Family Firm: A Model,» *British Journal of Sociology* 36 (1985): 58 - 72.

(٢٣) فيما يتعلق بحياة ي. ك. باو المهنية، انظر:
Robin Hutcheon, *First Sea Lord: The Life and Work of Sir Y. K. Pao* (Hong Kong: Chinese University Press, 1990),

(٢٤) انظر:

Redding (1990), p. 151.

(٢٥) انظر:

Robert Heller, «How the Chinese Manage to Keep It All In the Family,» *Management Today* (November 1991): 31 - 34.
(26) Heller (1991), p. 34; «The Overseas Chinese,» *Economist*, July 18, 1992. Pp. 21-24.
(27) «The Overseas Chinese,» p. 24.

(٢٨) انظر:
Richard D. Whitley, «Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization,» *Organization Studies* 11 (1990): 47 - 74.

(٢٩) للاطلاع على دراسة مفيدة حول الشركات الصينية، انظر:
Wellington K. K. Chan, «The Organizational Structure of the Traditional Chinese Firm and Its Modern Reform,» *Business History Review* 56 (1982): 218 - 235.

(٣٠) فيما يتعلق بهذه النقطة، انظر:
Richard Whitley, «The Social Construction of Business Systems in East Asia,» *Organization Studies* 12 (1991): 1 - 28.

(٣١) انظر:

Redding (1990), p. 66.

(32) Redding (1990), p. 36.

(٣٣) المعادل الصيني لـ«البانتو» هو «جانغوي»، المدير المحترف الذي يدير الشركة للمالكين الذين يريدون أحياناً البقاء خلف الكواليس. كان «البانتو» أكثر انتشاراً في الثقافة اليابانية من الـ«جانغوي» في الثقافة الصينية. أعبر عن الامتنان لولنغتون تشان فهو الذي أشار إلى هذه المعلومة.

(٣٤) انظر:
Siu-lun Wong, «The Applicability of Asian Family Values to Other Sociocultural Settings,» in Peter L. Berger and Hsin-Huang Michael Hsiano, *In Search of an East Asia Development Model* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1988), p. 143.

(٣٥) انظر:
Gary G. Hamilton and Nicole Woolsey Biggart, «Market, Culture and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in Far East,» *American Journal of Sociology* 94 Supplement (1988), S52 - 94.

(٣٦) انظر:
Francis L. K. Hsu, *Iemoto: The Heart of Japan* (New York: Schenkman Publishing Co., 1975), p. 15.

(٣٧) ورد في:
Wong in Berger and Hsiao (1988), p. 136.

(٣٨) للاطلاع على وصف لهذا الارتقاء، انظر:
Wong in Berger and Hsiao (1988), pp. 140 - 142; and Redding (1990), pp. 104 - 106.

(٣٩) انظر:
John Kao, «The Worldwide Web of Chinese Business,» *Harvard Business Review* 71 (1993): 24 - 34.

(٤٠) انظر:
Whitley (1990), p. 64.

(٤١) انظر:

Wong in Berger and Hsiao (1988), p. 139.

(٤٢) انظر:

Brown (1989), pp. 22 - 29.

(٤٣) انظر:

Albert Feuerwerker, *China's Early Industrialization* (Cambridge: Harvard University Press, 1958), pp.84 - 85.

(٤٤) انظر:

Redding (1990), p. 5.

(٤٥) انظر:

Redding (1990), p. 229.

(٤٦) لم تنجح شركات أشباه النواقل اليابانية في المنافسة مع شركات أخرى مثل «إنتل» أو «موتورولا» في إنتاج المعالجات الصغرية المتطورة وغيرها من الدارات المنطقية؛ وتبين أنها أكثر نجاحاً في مجال الذواكر والمنتج النهائي لأشباه النواقل. لكن مستوى التعقيد والتطور لديها أعلى منه في أي بلد آسيوي آخر.

(٤٧) انظر:

W.J. F. Jenner, *The Tyranny of History: The Roots of China's Crisis* (London: Allen Lane/Penguin, 1992), p. 81.

(٤٨) افتقرت صناعات «كوان-تو شانغ-بان» إلى الكفاءة. وعد المسؤولون الذين عينوا للإشراف عليها أنفسهم جباة ضرائب بالدرجة الأولى. وكحال القطاع الخاص، تحقق التقدم على أساس الروابط القرابية لا المعايير الشمولية؛ واشتهر المسؤولون الذين يديرون هذه الشركات بافتقادهم روح المبادرة. وخلافاً للدولة اليابانية، التي باعت صناعات مشابهة في وقت مبكر، لم تخصخصها حكومة «كينغ» (إضافة إلى مختلف الحكومات الإقليمية والمحلية)، بل اعتمدت عليها بوصفها مصادر للعائدات الضريبية. انظر:
Feuerwerker (1958), pp. 9 - 11, 22 - 23.

الفصل التاسع

ظاهرة «بودنبروكس»

عقد الشيوعيون العزم، فور استلام السلطة في الصين عام ١٩٤٩ على تحطيم قبضة «الأسروية» المحكمة على المجتمع الصيني، واعتقدوا خطأً أن النسب الأبوي للعائلة الصينية، يشكل تهديداً لعملية التحديث الاقتصادي. لكنهم أيضاً رأوا بوضوح أكبر في العائلة منافساً سياسياً يضعف سطوة الدولة وهيمنة الآيديولوجيا على هذه البلاد الشاسعة. ونتيجة لذلك وضعوا سلسلة من التدابير بهدف تدمير العائلة التقليدية: سنوا قانوناً «حديثاً» للأسرة يحظر تعدد الزوجات، ويضمن للمرأة حقوقها، ثم عملوا على تمزيق الأسرة الريفية إرباً عبر الزراعة التعاونية؛ وأمموا المؤسسات التجارية العائلية أو صادروا ملكيتها؛ وغرسوا في عقول النشء الاعتقاد بأن الحزب، لا الأسرة، هو المصدر النهائي للسلطة. وربما كانت إجراءاتهم الهادفة لتنظيم الأسرة، واحتواء مشكلة النمو السكاني المتفجرة في الصين، بحيث تكتفي العائلة بإنجاب طفل وحيد، تمثل أخطر اعتداء مباشر على التقاليد الكونفوشيوسية التي ظلت لآلاف السنين تطالب أتباعها بإنجاب العديد من الأبناء[1].

لكن الشيوعيين استخفوا كثيراً بقوة الثقافة الكونفوشيوسية وبمدى رسوخ العائلة الصينية، التي خرجت بعد نصف قرن من الاضطرابات السياسية، أشد تماسكاً وأصلب عوداً مما كانت عليه. إن الفهم الصحيح لدور العائلة في الثقافة الصينية يشكل مدخلاً رئيساً لفهم طبيعة المجتمع الاقتصادي الصيني، مثلما هي الحال بالنسبة لغيره من المجتمعات الأسروية المنتشرة في أرجاء العالم اليوم.

على مدى ألفين وخمسمئة سنة مضت، ظلت الكونفوشيوسية تحدد -بدرجة تفوق ما تفعله البوذية أو الطاوية- خصائص العلاقات الاجتماعية وطبيعتها داخل المجتمع الصيني. فهي تتألف أساساً من سلسلة من المبادئ الأخلاقية التي اعتبرت حامية وضامنة للمجتمع كي يؤدي مهمته على أكمل وجه[٢]. ولا يخضع مثل هذا المجتمع لنظام يفرضه الدستور وجملة من القوانين تنبثق عنه، بل تندمج المبادئ الأخلاقية الكونفوشيوسية في ذات كل فرد نتيجة لعملية تأهيل اجتماعية متواصلة ومستمرة. وحددت هذه المبادئ الأخلاقية الطبيعة المناسبة لتشكيلة واسعة من العلاقات الاجتماعية، أهمها على الإطلاق خمسة مبادئ مركزية تحدد علاقات الحاكم بالوزير، والأب بالابن، والزوج بالزوجة، والأخ الأكبر بالأخ الأصغر، والصديق بالصديق.

لقد كُتب الكثير حول ما وصفه تو وي-مينغ «بالكونفوشيوسية السياسية»، أو مساندة ودعم الكونفوشيوسية لنظام تراتبي من العلاقات الاجتماعية، يتربع على قمته الإمبراطور، تليه طبقة موسعة من النبلاء والفقهاء تملأ الوظائف المركزية تحته مباشرة. عُدت هذه التركيبة السياسية «العائلة العظمى» للشعب الصيني، أما علاقة الإمبراطور بشعبه فهي مشابهة لعلاقة الأب بأبنائه. وفي مثل هذا النظام يصبح بالإمكان التقدم على الصعيد الجدارة المهنية والمؤهلات عبر سلسلة من «الامتحانات» الإمبراطورية، يدخل من يجتازها طبقة البيروقراطية، لكن النموذج الاجتماعي الأمثل الذي يصبو إليه المتقدم للامتحان هو أن يصبح عالماً متفقهاً في النصوص الكونفوشيوسية التقليدية، فالرجل «الأسمى» (تشن زو) هو من يمتلك المقدرة على التصرف وفقاً للقواعد الشفاهية المفصلة التي تحدد آداب اللياقة والسلوك الاجتماعي (لي)[٣]، وبذلك فهو بعيد كل البعد عن عقلية التاجر في العصر الحديث. وهو أيضاً يبحث عن الراحة أكثر من العمل الشاق، ويحصل على دخله من تأجير عقاراته، ولا يعد نفسه مبتكراً أو مبتدعاً بل وصياً وقيماً على التقاليد والأعراف الكونفوشيوسية. وفي المجتمع الكونفوشيوسي الطبقي التقليدي، لا يحظى التاجر بمكانة رفيعة المستوى، وإذا ما اغتنت أسرته لا يطمح أبناؤه بمتابعة أعماله التجارية، بل في اجتياز الامتحان

الإمبراطوري ليصبحوا في عداد طبقة البيروقراطية. كما اعتاد معظم التجار تحويل أرباحهم إلى شراء الأراضي وتملكها، عوضاً عن إعادة استثمارها في تجارتهم، حيث تمنح الأرض مالكها مقاماً اجتماعياً مرموقاً[٤].

إن الكثير من الكتابات التي تناولت الآثار السلبية الكونفوشيوسية على الاقتصاد الصيني في النصف الأول من القرن العشرين، قد انبثقت جزئياً من اعتبار المظاهر السياسية للعقيدة جوهر النظام الثقافي برمته. وعلى أي حال، فقد اختفت الكونفوشيوسية السياسية عن مسرح الأحداث فعلياً، وتمّت الإطاحة بآخر سلالات الأباطرة الصينيين عام ١٩١١، كما تمّ القضاء نهائياً على طبقة البيروقراطيين الإمبراطورية. وبالرغم من مقارنة العديد من القادة العسكريين والمفوضين الحزبيين بالأباطرة في السنوات المتأخرة، إلا أن النظام الإمبراطوري البائد قد انتهى منذ مدة طويلة، وليس هناك من خطورة تذكر في انبعاثه من جديد. أما الطبقة الاجتماعية التي تلقت الدعم من الكونفوشيوسية السياسية فقد انهارت هي أيضاً، وتفككت التركيبة الطبقية القديمة بالقوة في جمهورية الصين الشعبية بعد الثورة، وتبددت تلقائياً نتيجة لنجاح التنمية الاقتصادية في تايوان. ولم يكن بالمستطاع تصدير النظام السياسي الصيني التقليدي إلى التجمعات السكانية الصينية في ما وراء البحار، فقد كانت هذه منذ البداية تجمعات إثنية متجانسة نسبياً، تتألف أساساً من تجار ورجال أعمال يملكون مشروعات تجارية صغيرة[٥]. أما محاولات بعض المجتمعات الصينية الأخرى، كتلك الموجودة في سنغافورة، لإحياء نمط من الكونفوشيوسية السياسية كوسيلة لإضفاء الشرعية على نظامها السياسي الخاص من «الديكتاتورية المخففة»، فقد ظلت جهداً من طبيعة مصطنعة وزائفة بالنسبة لمعظم أفرادها.

وعلى كل حال، لم تكن الكونفوشيوسية الصينية في حقيقتها الجوهرية عقيدة سياسية على الإطلاق، بل كانت ما دعاها تو وي-مينغ «جملة من المبادئ الأخلاقية الشخصية». فهذه التعاليم الأخلاقية الكونفوشيوسية تقوم في صميمها على تمجيد العائلة («جيا» في اللغة الصينية)، كنمط من العلاقة الاجتماعية تُخضع جميع العلاقات الأخرى. والواجب تجاه العائلة يفوق ما عداه من

الواجبات، بما فيها الالتزام تجاه الإمبراطور، أو الرب، أو سواهما من مصادر السلطة، دينية كانت أم دنيوية.

ومن بين العلاقات الرئيسة الخمس التي تحددها الكونفوشيوسية، تعد علاقة الأب-الابن (أو طاعة الوالدين «جياو»)، أهمها على الإطلاق، فعليها يؤسس التزام الأبناء المعنوي بجوهر الواجبات الأخلاقية الكونفوشيوسية(٦). وصحيح أن جميع الثقافات الأخرى تشجع الأطفال على الإذعان لسلطة والديهم، لكن هذا يبلغ درجة استثنائية في الثقافة الصينية التقليدية. حيث يكون من واجب الأبناء حتى في سن الرشد، الرضوخ لرغبات ذويهم، ومساعدتهم اقتصادياً حين يبلغون أرذل العمر، وعبادة أرواحهم بعد موتهم، والحفاظ على شجرة العائلة حية بحيث يمكن تتبع جذورها بالعودة إلى الأجيال المتلاحقة من الأسلاف. في الغرب مثلاً، يزاحم سلطة الأب عدد كبير من المنافسين، ومنهم المدرسون، وأرباب العمل، والدولة، وحتى الله في نهاية المطاف(٧). كما اتخذت الثورة ضد سلطة الأبوين فعلياً شكلاً ممأسساً في دولة مثل الولايات المتحدة، بوصفها واحدة من الممارسات الطقسية لبلوغ سن الرشد. أما في المجتمع الصيني التقليدي، فكل ذلك غير وارد على الإطلاق، وليس هناك ما يماثل تصور الفكر الديني اليهودي - المسيحي حول المصدر الإلهي للسلطة، أو أي قانون سماوي يمكن أن يسمح للفرد بالعصيان والتمرد على أوامر عائلته. كما يعد الخضوع للسلطة الأبوية فعلاً مقدساً، ولا وجود لمفهوم الضمير الفردي الذي يمكن أن يؤدي لمعارضتها.

إن مركزية دور العائلة في الثقافة الصينية التقليدية تتجلى بأوضح صورها في حالة قيام صراع بين ولاء الفرد لأسرته، وولائه للسلطات السياسية العليا، كالإمبراطور مثلاً، أو المفوض الحزبي في الصين الشعبية. وبالطبع، لا يفترض في مثل الصراعات أن تظهر أصلاً في إطار العقائد الكونفوشيوسية النقية: ففي مجتمع حسن التنظيم، تكون جميع العلاقات الاجتماعية متجانسة ومتناغمة، لكنها قد تظهر فعلاً بصورة حادة حين يرتكب أحد الآباء مثلاً جريمة تستدعي قيام الشرطة بالبحث عنه. ويصور العديد من القصص الكلاسيكية الصينية بأسلوب درامي مؤثر حالة التمزق الوجداني التي يعاني من آلامها الابن، حين يضطر

للاختيار بين الولاء للدولة والولاء للأسرة، لكن في النهاية تنتصر الأسرة: يجب عدم الإبلاغ عن الأب إلى الشرطة. وفي قصة تقليدية يشمل سياقها حواراً يدور بين كونفوشيوس وحاكم لمملكة مجاورة، «يفاخر الملك أمام كونفوشيوس بأن الفضيلة في أراضيه على درجة من السمو بحيث أن الأب إذا ما سرق، فإن ابنه سيبلغ الدولة عن الجريمة والمجرم، ويرد كونفوشيوس قائلاً إن الفضيلة في دولته أكثر سمواً بحيث لا يفكر الابن مطلقاً بمعاملة أبيه على هذا النحو»[٨]. لقد كان الشيوعيون على حق حين رأوا في سلطة العائلة تهديداً لسلطتهم، وخاضوا نضالاً مريراً من أجل إخضاع العائلة للدولة: فبالنسبة لهم، يقوم الابن الصالح بإبلاغ الشرطة حتماً عن أبيه المجرم! وعلى أي حال، هناك دلائل واضحة على إخفاقهم التام في تدمير العائلة. إن أولوية العائلة على الدولة، بل على أي علاقة أخرى خارج إطار الأسرة، تجعل الكونفوشيوسية الصينية القويمة مختلفة كل الاختلاف عن فرعها الياباني، بما لذلك من تبعات مهمة على تنظيم المؤسسات التجارية في البلدين كليهما.

إن حدة المنافسة بين العائلات تجعل المجتمعات الصينية تبدو فردانية، لكن ليس هناك من تنافس بين الفرد وأسرته بالمعنى الغربي للكلمة. فشعور الفرد بذاته يتحدد بالعائلة إلى أبعد مدى. ووفقاً لدراسة أجرتها الباحثة الأنثروبولوجية مارجي وولف في قرية تايوانية تقول فيها:

> إن الرجل الذي لا تحيطه تماماً شبكة من صلات القرابة، لا يمكن أن يكون جديراً بالثقة الكاملة، إذ يتعذر التعامل معه بصورة طبيعية. فلو تصرف بشكل غير لائق، لا يستطيع المرء مناقشة سلوكه مع شقيقه مثلاً أو محاولة إصلاحه وتقويم مسلكه عند ذويه. وإذا ما أراد أحدهم مفاتحته في أمر خطير فليس له عم مثلاً يقوم بالتوسط لتمهيد الطريق، إن الثروة لا تسد مثل هذا النقص، تماماً مثلما لا تعوض عن فقدان الأيدي أو الأرجل، فالمال ليس له ماض ولا مستقبل ولا أفضال كالأقرباء[٩].

أما ضعف الشعور بالواجب والالتزام تجاه أي شخص خارج إطار العائلة في المجتمع الصيني التقليدي، فيتجلى في الاكتفاء الذاتي للأسرة الفلاحية الصينية[١٠]. إذ يحاول الفلاحون دوماً عدم الاعتماد على جيرانهم في شيء،

بالرغم من وجود نوع من المشاركة الجماعية في العمل الزراعي في أوقات الذروة عند موسم الحصاد. وعلى العكس من النظام الإقطاعي الأوروبي في القرون الوسطى، حيث ارتبط الفلاحون ارتباطاً وثيقاً مع عائلات سادتهم الإقطاعيين، واعتمدوا عليهم في كل شيء، بدءاً بالأرض واقتراض المال وانتهاء بتأمين البذار وجميع الخدمات الأخرى، فإن الفلاح الصيني كان يمتلك قطعة أرض خاصة به، وليس له علاقة تذكر بمن يفوقه في المرتبة الاجتماعية، في ما عدا الأوقات التي تُجبى منه الضرائب. وظلت الأسرة الفلاحية وحدة مستقلة على مستويي الإنتاج والاستهلاك، ولم ينتشر تقسيم العمل في المناطق الريفية، حيث تنتج الأسرة الفلاحية لاستهلاكها الخاص كثيراً من المنتجات غير الزراعية التي تحتاجها في حياتها اليومية، بدلاً من الحصول عليها من الأسواق. وهكذا فإن أكواخ التصنيع الريفية، التي شجعتها حكومة الصين الشعبية وانتشرت تلقائياً في تايوان، لها جذور عميقة في الثقافة الصينية[١١].

تتدنى درجة الاكتفاء الذاتي عند العائلات النبيلة، على الرغم من أنها ظلت نموذجاً اجتماعياً مثالياً. فقد امتلكت العائلات الكريمة فائضاً مالياً كافياً للإنفاق على أفرادها مهما كثر عددهم. ولا يعمل أفراد هذه العائلات الأرستقراطية عادة، بل يديرون مزارعهم اعتماداً على عمل مستخدمين مأجورين لا ينتمون لأية عائلة. إذ وجد نظام الامتحان الإمبراطوري وسيلةً لارتقاء السلم الاجتماعي خارج إطار العائلة. تعيش عائلات النبلاء الأرستقراطيين في المدن، حيث مجالات اللهو والتسلية أوسع، والفرص المتاحة أكبر لإقامة علاقات اجتماعية بعيداً عن نطاق العائلة. ومع ذلك بقيت العائلات الأرستقراطية الصينية متفوقة في درجة الاكتفاء الذاتي على مثيلاتها في أوروبا[١٢].

ومن يراقب الأسروية الصينية من المنظور التاريخي، يتضح له أن قدراً كبيراً من العقلانية الاقتصادية تقف وراءها. ففي المجتمع الصيني التقليدي، ليس هناك من حقوق ثابتة للملكية، وظلت عملية فرض الضرائب تتم بصورة عشوائية في معظم الحقب التاريخية، حيث تبيع الدولة حق الجباية إلى المسؤولين المحليين، أو جباة الضرائب من الفلاحين، الذين يملكون الحرية في تحديد المقدار الضريبي على من يتحمله من السكان المحليين[١٣]. ويساق

الفلاحون عشوائياً للتجنيد الإجباري عن طريق القرعة لأداء الخدمة العسكرية، أو يؤخذون للعمل سخرة في المشروعات والأشغال العامة. ولا تقدم الدولة سوى القليل من الخدمات مقابل ما تفرضه من ضرائب. إن مشاعر الالتزام الأبوي التي سيطرت على علاقة الفلاح بالسيد في النظام الإقطاعي الأوروبي، بكل ما فيه من تناقض ونفاق، لم يكن له مثيل في الصين. فقد واجه المجتمع الصيني التقليدي حالات مزمنة من تزايد عدد السكان وندرة الموارد الطبيعية (الأرض). كما ظلت المنافسة بين العائلات حادة على الدوام، ولم تعرف الصين على الصعيد الرسمي نظاماً للضمان الاجتماعي، وبقي غياب مثل هذا النظام صفة ملازمة لمعظم المجتمعات الكونفوشيوسية حتى يومنا الحاضر.

في بيئة كهذه، يمكن فهم النظام الأسري القوي بوصفه آلية دفاعية جوهرية في مواجهة محيط متقلب وطافح بالعداء، فالفلاح الصيني لا يثق إلا بأفراد أسرته وحدهم، لأن أولئك الغرباء خارجها -سواء أكانوا من المسؤولين الرسميين، أو البيروقراطيين، أو من ممثلي السلطات المحلية، أو من النبلاء- لا يشعرون تجاهه بأي التزامات متبادلة، وما من قيود تعيقهم عن التعامل معه بجشع وانتهازية. وفي وضع تعيش فيه أغلبية العائلات على حافة الجوع، لم يكن هناك من فائض كاف يتيح للمرء إظهار كرمه مع أصدقائه أو جيرانه. وإنجاب أكبر عدد ممكن من الأبناء -بقدر ما تسمح فترة الخصوبة عند الزوجة- كان ضرورة لا غنى عنها. فبدونهم تتلاشى الآمال بمن يمد يد العون للأبوين في أرذل العمر[١٤]. تحت مثل هذه الظروف القاسية، يصبح الاكتفاء الذاتي المصدر الوحيد المتاح أمام العائلة لتستمد منه الحماية والتعاون.

لقد فشل المجتمع الصيني التقليدي في إنماء ثروات مركزة تمكنه من رسملة الصناعات الوليدة، وذلك بسبب مبدأ المساواة في الميراث بين الأبناء الذكور، بجذوره المتأصلة في الثقافة[١٥]. فالنظام الأسري الصيني أبوي النسب بشكل صارم؛ ولا يرث سوى الأبناء الذكور الذين يقتسمون فيما بينهم تركة أبيهم بالتساوي. ومع الزيادات الكبيرة في أعداد السكان، كانت الأرض تقسم باطراد إلى أجزاء أصغر من جيل إلى جيل، ما أدى إلى وجود مساحات صغيرة

من الأراضي المقسمة، لا يكفي أي منها لإطعام الأسرة الفلاحية، وقد استمر وجود هذه الظاهرة حتى القرن العشرين[١٦].

إن تقسيم المواريث بالتساوي، يعني تلاشي الثروة وضياعها في جيل أو جيلين، حتى لدى العائلات الغنية. ومن النتائج المترتبة على ذلك، أنه لم يبق سوى عدد محدود جداً من بيوت النبلاء الكبيرة، أو ضياعهم (القصور العائلية التي شيدتها الأسر الأرستقراطية لسكنى أفرادها جيلاً إثر جيل كما كانت الحال في أوروبا). فقد كانت بيوت العائلات الثرية صغيرة المساحة تتألف من دور واحد، تتجمع حجراته حول فناء مشترك، وتسكنها عائلات الأبناء. وعلى عكس المجتمعات التي تتبنى نظام البكورة (توريث الابن البكر دون سواه) كما هي الحال في إنكلترا واليابان، لم يشهد المجتمع الصيني سيلاً متدفقاً من الأبناء الذين تُركوا دون ميراث، ينتشرون سعياً وراء رزقهم بعيداً عن العائلة في ميادين أخرى كالتجارة أو الفن أو الجيش، ولذلك ظلت الأيدي العاملة متوفرة في الأرياف الصينية بدرجة أكبر مقارنة بالبلاد التي تتبنى «نظام البكورة».

لقد حظي الأبناء بأهمية قصوى في المجتمع الصيني، فإليهم يؤول ميراث الأب من جهة، وهم يمثلون شكلاً من أشكال الحماية الاجتماعية من جهة أخرى. لكن كان من الصعب جداً تبني الغرباء وضمهم إلى العائلة في حالة عدم وجود أبناء أو موتهم مبكراً في حياة والديهم، أو ضعفهم وعدم أهليتهم[١٧]. ومع أن من الممكن نظرياً في الثقافة الصينية التقليدية تبني ابن لا يرتبط بالعائلة بيولوجياً (بتزويجه إحدى البنات مثلاً)، إلا أن ذلك لم يكن طريقة مفضلة في النهج التقليدي المتبع. فالابن المتبنى الذي ينضم إلى العائلة دون أن يرتبط بها بأواصر الدم والنسب، لا يشعر بالالتزامات نفسها تجاه عائلته الجديدة مثلما يفعل الابن الحقيقي. ومن منظور الأب، هنالك على الدوام خطر ماثل في قيام الابن المتبنى (الصهر مثلاً) بأخذ أولاده وهجر الأسرة بأكملها، إذا شعر بأنه لن ينال نصيباً كافياً من الميراث. وبسبب خطر الخيانة وعدم الولاء، يفضل تبني الأطفال الرضع، حيث يبذل الأب المتبني قصارى جهده للإبقاء على الهوية الحقيقية لعائلة الابن المتبنى سراً من الأسرار. وفي العادة يتم تبني طفل من أبناء الأقرباء

إن كان ذلك ممكناً[١٨]. أما تبني الأطفال الغرباء فقد كان حدثاً استثنائياً، تترافق ذكراه بمشاعر من المهانة تسيطر على الأب الأبتر[١٩]. إذن، الخط الفاصل ما بين العائلة وخارجها مرسوم بدقة وإحكام في الثقة الصينية، أما الممارسة اليابانية في ما يتعلق بقضية التبني فليست مختلفة كثيراً هي أيضاً كما سنرى لاحقاً.

إن قوة الأسروية ورسوخها، والمساواة في الميراث بين الأبناء الذكور، والافتقار إلى آلية يمكن بها تبني الغرباء عن العائلة، وعدم الثقة في غير الأقارب، عوامل أدت مجتمعة إلى قيام نموذج للسلوك الاقتصادي في المجتمع الصيني التقليدي، استبق الثقافة التجارية المعاصرة في تايوان وهونغ كونغ في جوانب عديدة. ففي الأرياف، لم توجد «ضياع» وأملاك كبيرة، بل ملكيات صغيرة المساحة من الأراضي تتقلص باستمرار من جيل إلى جيل. لقد تقلبت حظوظ العائلات وأقدارها بين صعود وهبوط: فتلك التي كانت مجدة وقادرة ومقتصدة استطاعت تجميع وتكديس المال وارتقاء السلم الاجتماعي[٢٠]. لكن ثروة العائلة (لم تكن ممثلة في الأرض فقط، بل في بيت أو بيوت العائلة وأثاثها أيضاً) كانت تضيع وتتبدد في الجيل الثاني، نتيجة اقتسامها المتساوي بين الأبناء. ثم من يضمن تمتع الأجيال اللاحقة وتمسكها بالفضائل الأخلاقية؟ وهكذا تغرق العائلة مجدداً في مهاوي الفقر لتتفكك وتنهار في النهاية. كتب العالم الانثروبولوجي هوغ بيكر عن الحياة المعاشة في قرية صينية، قائلاً على لسان أحد فلاحيها: «لم تستطع أي عائلة في قريتنا أن تمتلك المساحة نفسها من الأرض لأكثر من ثلاثة أو أربعة أجيال»[٢١]. إذ شهدت المجتمعات الفلاحية صعوداً وهبوطاً لعائلات مختلفة عبر السنين: «إن ما تعنيه هذه العملية من صعود وهبوط في أقدار العائلات وحظوظها، هو أن المجتمع كان يشبه مرجلاً يغلي، حيث تصل العائلات كالفقاعات إلى القمة ثم تنفجر وتغرق عائدة إلى القاع من جديد، وحين تنفجر يتشظى ما تملكه من أراض أيضاً، إذ إن شكل -اللحاف- المرقع الذي تفرضه التجزئة المتواصلة للمساحات المملوكة من الأرض ثم إعادة تجميعها مجدداً، كان معلماً بارزاً في المناظر الطبيعية للأرياف الصينية»[٢٢]. فالعائلات الصينية لم تكن لتغتني كثيراً، بسبب الفرص التكنولوجية المحددة أمام

الزراعة الصينية التقليدية على الأقل، ولم تكن أيضاً لتفتقر كثيراً، حيث أنه تحت مستوى معين من الفقر، لا يمتلك الرجال ما يكفي من إمكانيات تؤهلهم للزواج وإنجاب الأطفال[٢٣]. إن الفرصة الوحيدة المتاحة أمام العائلة لكسر هذه الحلقة تتمثل في السماح لابن من أبنائها بدخول الامتحان الإمبراطوري، لكن هذا ظل أمراً نادر الحدوث، ولم تكن آثاره على أي حال لتتعدى المستوى الفردي.

ما زلتُ حتى هذه النقطة استخدم لفظة «عائلة»، وكأن العائلة الصينية تماثل تماماً العائلة في الغرب، لكن القضية ليست كذلك[٢٤]. فقد ظلت العائلات الصينية عموماً أكبر حجماً من مثيلاتها في الغرب، قبل حقبة التصنيع وبعدها. ولذلك فهي تدعم قيام وحدات اقتصادية أكبر حجماً نوعاً ما، فالعائلة الكونفوشيوسية النموذجية تتألف نظرياً من خمسة أجيال من الأفراد، حيث يتقاسم العيش في منزل واحد ثلاثة أجيال من الأجداد مع ثلاثة أجيال من الأحفاد. ومن الواضح أن هذا النوع من العائلة الممتدة لم يكن عملياً، كما كان أمراً نادراً، أما النوع الأكثر شيوعاً فهو ما يدعى بالعائلة المشتركة، حيث يتقاسم الأب والأم (وربما عائلات أشقاء الوالد) العيش مع الأبناء وعائلاتهم[٢٥]. وأظهرت الأبحاث التاريخية المتعلقة بالعائلة الصينية، أن هذا النوع من العائلة المشتركة، كان هو أيضاً مثالاً أكثر مما هو واقعاً. فالعائلة الصغيرة (الأب والأم والأطفال) كانت أكثر شيوعاً حتى في المجتمعات الفلاحية الصينية في الأرياف مما يعتقد معظم الصينيين أنفسهم[٢٦]. والعائلة المشتركة الكبيرة كانت من نواحي كثيرة امتيازاً لا تتمتع به سوى العائلات الموسرة: فهي وحدها التي تمتلك المقدرة المادية على تحمل الإنفاق على هذا العدد الكبير من الأبناء وزوجاتهم وأطفالهم حين يعيشون في منزل واحد. هناك نوع من الارتقاء الدوري تمر به العائلات الثرية: بدءاً من شكلها النووي الصغير، مروراً بالعائلة الأكبر التي تضم بعض الأقرباء (الأعمام مثلاً) وانتهاء بالعائلة المشتركة، لتتفكك وتعود إلى البداية كَرَّةً أخرى، حين يكبر الأطفال، ويموت الآباء، وتتكون عائلات جديدة.

من الخطأ التفكير بالعائلة الصينية التقليدية بوصفها وحدة متناغمة متجانسة، على الصورة التي تتبدى فيها أحياناً للمراقب الخارجي. فالعائلة

الصينية (جيا) مشحونة في الواقع بعدد من التوترات المتأصلة في كيانها. وهي في الوقت نفسه أبوية النسب عائلياً، وأبوية النظام اجتماعياً: إذ يفترض في المرأة التي تنضم إلى عائلة زوجها أن تتخلى عن الروابط التي تجمعها بأسرتها القديمة، وعليها أن تخضع خضوعاً تاماً لسلطة «حماتها» (بالإضافة طبعاً إلى الأفراد الذكور في أسرتها الجديدة) حتى تصبح هي نفسها «حماة»[٢٧]. وفي المجتمع الصيني التقليدي، يتزوج الرجال الأثرياء من عدة زوجات في العادة، بالإضافة إلى علاقات أخرى يقيمونها مع المحظيات والخليلات بقدر ما تسمح إمكاناتهم المادية بالإنفاق عليهن[٢٨]. وتسهم النساء بجزء أكبر من العمل في العائلات الفلاحية الفقيرة منها في العائلات الموسرة، ولهذا يمتلكن فيها نفوذاً أكبر على الرجال. والنتيجة لكل ذلك مزيد من الانشقاق في مثل هذه العائلات. ومن ثم تستمد قوة وثبات العائلة الصينية التقليدية من قدرتها على إخضاع المرأة والسيطرة عليها؛ وحين تضعف هذه السيطرة، تجنح العائلات للانقسام والتفكك.

إضافة إلى ذلك كله، أدت المساواة في الوضع القانوني بين الأشقاء إلى تأجيج التنافس بينهم، ورويت قصص عديدة حول الصراعات ومشاعر الغيرة والحسد التي اشتعلت بين زوجاتهم. وفي الواقع فإن الترتيبات التي تنظم حياة العائلة المشتركة الثرية -حيث تتقاسم عائلات مختلف الأشقاء العيش تحت سقف بيت واحد، أو في غرف منفصلة تتجمع حول فناء مشترك- قد ظلت صيغة إجرائية متفجرة في معظم الأحوال، وتفكك العديد من هذه العائلات إلى أخرى نووية صغيرة لفشلها في احتواء التوترات داخلها. وهكذا، بينما بقيت العائلة الكبرى المؤلفة من خمسة أجيال مثالاً نموذجياً، إلا أنها تعرضت لضغوط كثيرة على أرض الواقع أدت إلى تفككها لوحدات أصغر[٢٩].

وفي ما وراء تخوم العائلة (جيا)، بشكلها النووي الصغير أو المشترك، تقوم دوائر متحدة المركز من صلات القرابة تتمتع بأهمية كبرى على الصعيد الاقتصادي. وتعد رابطة النسب أهمها على الإطلاق، وتعرّف بأنها «صلة تربط جماعة متحدة تحتفل بشعائر موحدة، وتعتمد على سلالة ثابتة تنحدر من جد أكبر مشترك»[٣٠]. ويمكن أن تعرف أيضاً «بعائلة العائلات» حيث تنحدر جميعها من

نسل مشترك[31]. صلات النسب شائعة بصورة رئيسة في المقاطعات الساحلية جنوب الصين مثل جوانغ دونغ وفوجيان، في حين تصبح أقل شيوعاً في الشمال. إن الجماعات المرتبطة بصلات النسب الصينية والتي تدعى أحياناً بالعشائر، يمكن أن تشمل قرى بأكملها، حيث تشترك كل عائلة بحمل اللقب (الكنية) نفسه. وفي ما وراء صلة النسب، هنالك ما يسمى «بالأنساب السامية»، حيث تتجمع السلالات المتميزة في طائفة كبرى عبر اتصالها في النسب بعدد من الأسلاف القدامى. على سبيل المثال، هنالك عدة قرى في المقاطعات الجديدة التابعة لهونغ كونغ، تضم سلالات تحمل لقب «دينغ»، حيث تعود بنسبها إلى جد أكبر استوطن المنطقة قبل نحو ألف عام تقريباً[32]. والسلالات التي ترتبط بالنسب لها في العادة ممتلكات مشتركة، مثل قاعة قديمة بناها الأسلاف في منزل الأسرة بغرض إقامة الشعائر الاحتفالية، ومعظم هذه السلالات تكرس مجموعة متطورة من القواعد وتحافظ على الوثائق المتعلقة بالنسب الذي يمتد تاريخياً لعدة قرون[33].

ومن الناحية الاقتصادية، أدى الاشتراك في النسب مهمة توسيع دائرة صلات القرابة، ومن ثم زيادة عدد الأشخاص الذين يمكن الوثوق بهم في المشروعات الاقتصادية. إن الالتزامات التي يشعر بها المرء نحو أولئك الذين يشتركون معه في النسب هي أقل مستوى من التزاماته تجاه أسرته. والنسب نفسه قد يشمل عائلات شديدة الثراء وأخرى شديدة الفقر، ولا تشعر الأولى بأنها ملزمة على نحو خاص بمساعدة الثانية[34]. كما يمكن في أحيان كثيرة أن يكون مزيفاً أو مصطنعاً: فالناس الذين يملكون اللقب العائلي «تشانغ» أو «لي»، ويأتون من المنطقة ذاتها، ربما يدعون انتماءهم إلى ذلك النسب، في الوقت الذي لا تربطهم به فعلياً أي صلة قرابة[35]. ومع ذلك فإن صلات القرابة مهما كانت واهية، توفر الأساس الذي يبنى عليه مستوى من الثقة والالتزام لا يتوافر في حالة التعامل مع الغرباء تماماً، كما تزيد من مجموع عدد الأشخاص الذين يمكن للمرء أن يأمن جانبهم عند ضمهم للمؤسسة التجارية العائلية[36].

تحظى روابط النسب بأهمية قصوى لفهم طبيعة التطور الاقتصادي المعاصر في المجتمعات الصينية. كما أن معظم التجمعات الصينية في ما وراء

البحار (نان يانغ)، التي تعيش ضمن مجتمعات مزدهرة اقتصادياً في حوض المحيط الهادئ -سنغافورة، ماليزيا، إندونيسيا، هونغ كونغ، تايوان- تنتسب في أصولها إلى المقاطعتين الجنوبيتين فوجيان وجوانغ دونغ التابعتين للصين. ومع أن الهجرة قد حدثت في معظم الحالات قبل ثلاثة أو أربعة أجيال مضت، إلا أن هذه التجمعات السكانية الصينية قد احتفظت بروابط أسرية تجمعها بأقربائها في الصين. ومعظم التطور الاقتصادي الذي شهدته هاتان المقاطعتان في العقد المنصرم، اعتمد على رأس مال استثمره المغتربون الصينيون وتوزع في البر الصيني عبر شبكات من المؤسسات التجارية القائمة على روابط النسب والعائلة. وهذا ينطبق بصورة خاصة على هونغ كونغ ومقاطعاتها الجديدة المتاخمة جغرافياً لجوانغ دونغ والتي تتشابك فيهما المنظمات القائمة على صلات النسب إلى حد ما. وفي كثير من الحالات، رحبت السلطات المحلية برجال الأعمال الصينيين الذين يمتلكون مؤسسات تجارية في ما وراء البحار، وأعطتهم أفضلية خاصة في المعاملة بسبب صلات القربى - حقيقية كانت أو مزعومة. إن وجود صلات القرابة هذه قد أعطت الصينيين المقيمين في ما وراء البحار الثقة اللازمة للاستثمار في الصين الشعبية، حتى في غياب القوانين الضامنة لحقوق الملكية، أو عدم الاستقرار في الأوضاع السياسية. كما أنها تفسر سبب تفضيل المغتربين الصينيين على غيرهم من المستثمرين الأجانب - يابانيين كانوا أم أميركيين أم أوروبيين.

تعطي أولوية العائلة، وبدرجة أقل روابط النسب، معنى مختلفاً تماماً لمفهومي القومية والمواطنة في الثقافة الصينية. ولاحظ العديد من المراقبين عبر السنين أن الإحساس الصيني بالهوية القومية أضعف، وكذلك الشعور بالمواطنة وحب العمل للصالح العام، وذلك خلافاً للوضع في بلدان مجاورة للصين مثل فيتنام أو اليابان. وبالطبع، يملك الصينيون إحساساً متطوراً بهويتهم القومية، وهو إحساس تدعمه ثقافتهم الغنية والعميقة الجذور. وكما رأينا، فالهوية القومية دعمت بالكونفوشيوسية السياسية في المجتمع الصيني التقليدي، حيث وضعت سلسلة من الالتزامات على عاتق المواطن الصيني تجاه بنية تراتبية من السلطات

السياسية، يتربع الإمبراطور على قمتها. تشكل الشعور بالهوية القومية بكل ما فيه من سلبية ومعاداة للأجانب، في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين، بعد احتلال الصين من القوى الاستعمارية الأوروبية أولاً، ثم اليابان. وفي القرن العشرين، حاول الحزب الشيوعي الصيني أن يقدم نفسه بديلاً للإمبراطور، بعدما اكتسب هالة من الشرعية الوطنية، بفضل دوره في النضال ضد اليابانيين.

لكن منذ أيام العهد الإمبراطوري وحتى بعد انتصار الشيوعيين عام ١٩٤٩، لم تكن الولاءات الشخصية الأساسية للمواطنين الصينيين متجهة نحو السلطات السياسية التي تستلم الحكم مهما كانت، بل نحو عائلاتهم. إذ إن مفهوم «الصين-الوطن» لم يملك أبداً النمط نفسه من الدلالة الوجدانية كجماعة تشترك في القيم والمصالح والتجارب، مثلما تعني «اليابان» بالنسبة لليابانيين. ولا يوجد في الكونفوشيوسية الصينية مشاعر من الالتزام المعنوي الإنساني تجاه جميع البشر، كما هي الحال في الديانة المسيحية[٣٧]. فالالتزامات في الصين تخضع لعملية فرز، وتتضاءل كلما خطا الفرد مبتعداً عن الحلقة الداخلية لعائلته[٣٨]. وحسب كلمات بارينغتون مور: «إن القرية الصينية، وهي الخلية الأساسية للمجتمع الريفي الصيني كما هي في كل مكان، تفتقر بصورة واضحة إلى التلاحم والتماسك، مقارنة بالقرى في الهند واليابان وحتى في الكثير من المناطق الأوروبية. وهناك القليل من المناسبات التي يقوم فيها سكان القرية بالتعاون معاً في مهمة جماعية مشتركة، بطريقة تسمح بنشوء نمط من العادات أو العواطف التي تظهر تضامنهم. فهي أكثر شبهاً بكتلة من المساكن لعدد من العائلات الفلاحية منها بمجتمع حيوي نشيط وفاعل»[٣٩]. لقد استطاعت المجتمعات الصينية أن تقوي الشعور بالمواطنة عبر السلطة الاستبدادية في بلدان مثل الصين الشعبية وسنغافورة وتايوان، تماماً مثلما استطاعت الحكومات في هذه البلدان نفسها أن تقدم الدعم لنمو الشركات الكبيرة. لكنها عانت على الدوام، كما لاحظ العديد من الصينيين أنفسهم، تدني مستوى الشعور «العفوي» بالهوية الوطنية، الذي يمكن قياسه بواسطة معايير متعددة مثل النزعة إلى حماية الممتلكات العامة أو حتى الحفاظ على نظافتها، والرغبة في الإسهام في

المؤسسات الخيرية، والتطوع لتشكيل الجمعيات التي تعمل للصالح العام، أو الموت في سبيل الوطن(٤٠).

ومع ذلك، استطاعت القوى التي يفرزها التغير الاجتماعي-الاقتصادي عادة تعديل البنية الأسرية وصلات النسب التقليدية في جمهورية الصين الشعبية، والتجمعات السكانية الصينية في ما وراء البحار في الوقت نفسه(٤١). فقد أضعفت الهجرة إلى المدينة والتنقلات الجغرافية الأخرى للسكان المنظمات القائمة على صلات النسب، حيث لا يستطيع أعضاؤها العيش مدة أطول في القرية نفسها كما عاش أسلافهم من قبل. وتجد العائلات الممتدة والمشتركة صعوبة كبرى في الاحتفاظ بشكلها الموسع هذا في المدن، ولذلك فهي تتفكك تدريجياً ليحل محلها عائلات أصغر مؤلفة من الأب والأم وأطفالهما فقط(٤٢). وحين تحصل المرأة على حظ أوفر من التعليم، تصبح أقل استعداداً لقبول الأوضاع المهينة التي تفرض عليها في الأسرة التقليدية(٤٣). وقد تنخفض عائدات الزراعة التي تمارسها العائلة الفلاحية، وتصل في عمليات التصنيع القائمة في الأرياف إلى مستويات لا توفر بعدها أي فوائد إنتاجية محتملة، ومن ثم فإن أي تقدم اقتصادي إضافي سوف يتطلب من سكان الأرياف الصينيين إما الهجرة إلى المدينة بشكل أكبر، أو إيجاد نمط جديد من التنظيم الاقتصادي في الريف، ما يعني منع الأسرة الفلاحية من تحقيق اكتفائها الذاتي. والعديد من هذه التغيرات قد حدثت فعلاً في المجتمعات الصينية غير الشيوعية في تايوان وهونغ كونغ مثلاً(٤٤).

وبالرغم من ذلك كله، فإن من السابق لأوانه الحديث عن القضاء على العائلة الصينية (جيا) أو حتى تآكلها. فالدلائل تشير بصورة متزايدة إلى أن التغيرات التي أصابت النموذج المثالي للعائلة الصينية قد ظلت أقل دراماتيكية في الصين مما ظُنّ في وقت من الأوقات. حيث قامت العائلات فعلياً بإعادة تكوين علاقاتها في المدن. ومن الواضح أن الشيوعية قد خسرت معركتها مع الأسرة التقليدية، وهذا ما لاحظه و. جي. اف. جينر الخبير الأسترالي المتخصص في الثقافة الصينية، حين أشار إلى أن «العائلة الأبوية النسب هي المؤسسة الوحيدة التي خرجت من حطام التاريخ الصيني في القرن العشرين،

أكثر رسوخاً وقوة من جميع المؤسسات الأخرى»[45]. فقد ظلت على الدوام ملاذاً ثابتاً ضد تقلبات الحياة السياسية، وفهم الفلاحون الصينيون بأنه في نهاية المطاف لا يمكنهم الوثوق فعلاً إلا بأفراد عائلاتهم الأقربين. وازداد هذا الحساس قوة نتيجة للتاريخ السياسي الصيني في هذا القرن الذي شهد ثورتين، وأمراء حرب خاضوا غمار النزاعات الأهلية، واحتلالاً أجنبياً، وجنون الثورة الثقافية. فضلاً عن نظام سياسي فرض بالقوة نظام المزارع التعاونية، ثم تراجع الدولة عن تملك وسائل الإنتاج بعد رحيل ماوتسي تونغ. كل ذلك علم الفلاح الصيني عدم اليقين وعدم ثبات الأشياء في الواقع السياسي. فأولئك المتحكمون بالسلطة اليوم، ربما يخسرونها غداً، وعلى العكس من ذلك، تقدم العائلة على الأقل قدراً من اليقين والثبات، ومن الأفضل لمن يحسب حساب الشيخوخة، أن يضع ثقته الكاملة في أبنائه وحدهم، بدلاً من الاتكال على القانون أو السلطات السياسية المتقلبة.

لقد حدثت تغيرات ضخمة في الصين منذ أن بدأ دينغ شياو بنغ سياساته الإصلاحية في أواخر السبعينيات، وما تبع ذلك من تبني جزء كبير من الاقتصاد الصيني سياسة السوق. لكن هذه السياسة الإصلاحية كانت في معنى من المعاني مجرد حركة إحيائية للعلاقات الاجتماعية الصينية القديمة. وتبين أن الشيوعية قد أخفقت في القضاء على الأسرة الفلاحية ومنعها من تحقيق الاكتفاء الذاتي، بل عادت قوة هادرة من جديد حالما أعطيت الفرصة عبر نظام «المسؤولية الذاتية» في الريف. ويقر العالم الأنثروبولوجي فيكتور ني بأسلوب مؤثر نوعاً ما، بأنه أراد أن يجد تلك الروابط الاجتماعية التي خلقها النظام التعاوني الشيوعي قد حافظت على بقائها، بل توقع أن تكون قد تعززت بعد عقدين من عمر المزارع الجماعية. وما وجده بدلاً من ذلك (كما فعل الكثيرون غيره)، لم يكن سوى تلك الفردانية التي ميزت الأسرة الفلاحية على الدوام[46]. كما أشار جينر إلى أن العديد من المسؤولين الرسميين الصينيين في الحزب الشيوعي الصيني، بالرغم من عقيدتهم الماركسية، قد بذلوا جهدهم في العقد الماضي لتأمين

مستقبلهم الشخصي وذلك بفتح حسابات خاصة في البنوك الأجنبية، وتعليم أبنائهم في الغرب، تحسباً ليوم يضطرون فيه للتخلي عن السلطة، إذ تبقى العائلة، بالنسبة لهم مثلما هي بالنسبة لأكثر الفلاحين تواضعاً، الملاذ الآمن الوحيد الذي يُعينُ على تقلبات الدهر[٤٧].

أشرت في الفصل السابق إلى الحجم الصغير للمؤسسات التجارية الصينية، وإلى حقيقة خضوعها لملكية العائلات وإدارتها. ولا يمكن اقتفاء أسباب ملازمة الحجم الصغير لتلك المؤسسات بالرجوع إلى مستوى التنمية في المجتمعات الصينية المعاصرة، ولا إلى افتقارها إلى المؤسسات القانونية أو المالية الحديثة. إذ توجد مجتمعات أخرى تتصف بمستويات أدنى من التنمية، ومؤسسات أضعف بنية، استطاعت رغم ذلك التحرك خارج إطار العائلة، وتبني أشكال تنظيمية أحدث في أعمالها التجارية.

ومن جهة أخرى، يبدو من المرجح أن تكون البنية الحالية للمؤسسات التجارية في المجتمعات الصينية ذات جذور متصلة بالمكانة الاستثنائية التي تشغلها العائلة في تلك الثقافة. إذ إن نموذج الحياة الاقتصادية قد ظل كما هو في المجتمع الصيني التقليدي والحديث معاً. واستمرار نجاح وفشل المشروعات التجارية المتفرقة التي تديرها العائلات، وإخفاقها في تبني الشكل المؤسسي الحديث وعدم قدرتها على الصمود لأكثر من جيلين أو ثلاثة، إضافة إلى مشاعر الشك وعدم الثقة بالغرباء التي تسود المجتمعات الصينية، والنفور من ضم غير الأقرباء إلى العائلة، والعقبات الاجتماعية التي تعيق تراكم الثروات الكبيرة بسبب تقاليد الميراث، كانت جميعها عوامل موجودة في المجتمع الصيني قبل مدة طويلة من انطلاق عملية التصنيع التي شهدتها تايوان وهونغ كونغ وسنغافورة والصين الشعبية في حقبة ما بعد الحرب.

الهوامش:

(١) فيما يتعلق بمشكلات سياسة الطفل الواحد التي وضعت للأسر الفلاحية، انظر:
Elisabeth Croll, «Some Implications of the Rural Economic Reform for the Chinese Peasant Household,» in Ashwani Saith, ed., *The Re-emergence of the Chinese Peasantry: Aspects of Rural Decollectivization* (London: Croom Helm, 1987), pp. 122 - 123.

(٢) فيما يتعلق بالبعد الديني للكونفوشيوسية، انظر:
C. K. Yang, *Religion in Chinese Society: A Study of Contemporary Social Functions of Religion and Some of Their Historical Factors* (Berkeley: University of California Press, 1961), pp. 244 - 277.

(٣) في ما يتعلق بهذا المثال الكونفوشيوسي الأعلى، انظر:
Gilbert Rozman, «The East Asia Region in Comparative Perspective,» in Rozman, ed., *The East Asian Region: Confucian Heritage and Its Modern Adaption* (Princeton: Princeton University Press, 1991), p. 24.

(٤) للاطلاع على مناقشة للتجار في المجتمع الصيني التقليدي، انظر:
Michael R. Godley, *The Mandarin Capitalists from Nanyang: Overseas Chinese Enterprise in the Modernization of China* Cambridge: Cambridge University Press, 1981), pp. 34 - 37.

(٥) هذا لا يعني القول بعدم وجود تمايز طبقي ضمن الجاليات الصينية في ما وراء البحار. فقد هاجر كثير من الصينيين بوصفهم عمالاً عاديين (غير مهرة)، شكلوا على ما يبدو طبقة متميزة عن التجار ورجال الأعمال؛ لكن لم توجد طبقة نبيلة ولا بيروقراطية، فقد حفظت هذه المواقع في شتى أرجاء جنوب شرق آسيا للنخب المحلية. انظر:
Godley (1981), p. 38.

(٦) في ما يتعلق بالفضائل الكونفوشيوسية، انظر:
Michio Morishima, *Why Has Japan «Succeeded»? Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982), pp. 3 - 4.

(٧) في ما يتعلق بالفوارق بين الأسرة الغربية وغيرها، انظر:
William J. Goode, *World Revolution and Family Patterns* (Glencoe, Ill,: Free Press, 1963), p. 22.

(٨) انظر:
Marion J. Levy, *The Rise of Modern Chinese Business Class* (New York: Institute of Pacific Relation, 1949, hereafter 1949I), p. 1.
(9) Margery Wolf, *The House of Lim: A Study of a Chinese Farm Family* (Englewood, Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1968) p. 23.

(١٠) انظر:
Marion J. Levy, *The Family Revolution in Modern China* (Cambridge: Harvard University Press, hereafter 1949II), pp. 208 - 209.

(١١) انظر:
Kyung-sup Chang, «The Peasant Family in Transition from Maoist to Lewisian Rural Industrialization,» *Journal of Development Studies* 29 (1993): 220 - 244.
(12) Levy (1949II), pp. 213 - 216.

(١٣) من وجهة نظر حقوق الملكية، كانت حقيقة عشوائية عبء الضريبة أكثر أهمية من ارتفاعها بالمطلق. وهناك أدلة على انخفاض الضرائب وسطياً في عصر «كينغ». انظر:
Albert Feuerwrker, «The State and the Economy in Late Imperial China,» *Theory and Society* 13 (1984): 297 - 326.

(١٤) انظر:
W.J. F. Jenner, *The Tyranny of History: The Roots of China's Crisis* (London: Allen Lane/Penguin, 1992), p. 4.

(١٥) فيما يتعلق بممارسة الإرث المتساوي في الصين، انظر:
Hugh Baker, *Chinese Family and Kinship* (New York: Colombia University Press, 1979), p. 12; Siu-lun Wong, «The Applicability of Asian Family Values to Other Sociocultural Settings,» in Peter Berger and Hsin-Huang Michael Hsiao, *In Search of an East Asian Development Model* (New Brunswick, N.J.: Ilansaction Books, 1988), p. 139; Jenner (1992), p. 89; and Gordon S. Redding, *The Spirit of Chinese Capitalism* (Berlin: De Gruyter, 1990), p. 134.

(١٦) إضافة إلى ذلك، كثيراً ما تألفت قطعة الأرض من قطاعات غير متجاورة تصعب زراعتها. انظر:
Albert Feuerwrker, *The Chinese Economy ca. 1870 - 1911* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1969), p. 15.

(١٧) للاطلاع على وصف للتبني في المجتمع الصيني التقليدي، انظر:
James L. Watson, «Agnates and Outsiders: Adoption in a Chinese Lineages,» *Man* 10 (1975): 293 - 306.

(١٨) هنالك قواعد مفصلة تنظم عملية التبني: الرجل الذي لم ينجب يسعى أولاً لتبني أحد أبناء أشقائه؛ ويتمتع الأخ الأكبر عموماً بالأولوية في تبني أبناء أشقائه الأصغر عمراً هذه الظروف. فإذا لم يتوافر طلبه، ينتقل إلى المتحدرين الآخرين من جده (مثلاً: أبناء عمومته)، فإذا لم يتمكن، يمكن أن يتحول إلى النسب الأوسع أو العشيرة، وهكذا تتوسع دوائر الأقرباء باطراد. في حالات نادرة ومتطرفة فحسب يمكن للرجل شراء ابن من عائلة فقيرة غريبة.

(١٩) يصف النص الآتي طقساً للتبني: «تبدأ مراسم ضم [الابن المتبنى من غير الأقارب] في أثناء مأدبة عامرة.. وخلافاً لمآدب الزفاف، لا يحضر الضيوف هدايا من المال للتعويض عن كرم المضيف. إذ يختلف الجو هنا اختلافاً بيناً لأن الأب المتبني يجب أن يعوض أقرباءه عن القبول بغريب بينهم. يحاول الضيوف جهدهم إذلال المضيف بإطلاق صيحات الإهانة لعجزه عن إنجاب وريث. وفي أثناء المأدبة قد يستدين أي ضيف المال من المضيف، لمعرفته التامة بأنه لن يطلب أبداً رد الدين، لأن ذلك يحرجه ويذكره بالمناسبة.. وعندما يهم المدعوون بمغادرة القاعة، يأخذون بتأنيب المضيف على تدنيس نقاء النسب والتشكي من الطعام الرديء». انظر:
Watson (1975), p. 298; James L. Watson, «Chinese Kinship Reconsidered: Anthropological Perspectives on Historical Research,» *China Quarterly* 92 (1982): 589 - 627.

(٢٠) يقدم فرانسيس هسو وصفاً للأسباب وراء نهوض بعض العائلات وسقوط غيرها. انظر:
Under the Ancestors' Shadow: Kinship, Personality, and Social Mobility in Village China (Garden City, N.Y. Anchor Books, 1967), pp. 5 - 7.

(21) Baker (1979), p. 131.

(22) Baker (1979), pp. 133-134.

(23) Jenner (1992), pp. 119-120.

(٢٤) للاطلاع على دراسات عامة حول الأسرة الصينية، انظر:
Hsu (1967); Maurice Freedman, *The Study of Chinese Society* (Stanford: Stanford University Press, 1979); Baker (1979); and Paul Chao, *Chinese Kinship* (London: Kegan Paul International, 1979). Baker (1979) ; and Paul Chao, *Chinese Kinship* (London: Kegan Paul International,1979).

للاطلاع على تحليل للتغاير بين تفسيري هسو وفريدمان للأسرة والنسب في الصين، انظر:
Siu-lun Wong, «The Applicability of Asian Family Values to Other Sociocultural Settings,» in Berger and Hsiao (1988), p. 145.

(٢٥) للاطلاع على تصنيف أنواع العائلات الصينية، انظر:
Maurice Freedman, *Chinese Linage and Society: Fukien and Kwangtung* (London: Athlone Press, 1971), pp. 43 - 67.

(٢٦) انظر:
Tamara Harven, «Reflection on Family Research in the People's Republic of China,» *Social Research* 54 (1987): 663 - 689.

(٢٧) انظر:
Shu Ching Lee, «China's Traditional Family, Its Characteristics and Disintegration,» *American Sociological Review* 18 (1953), 272 - 280; Francis Hsu, «A Hypothesis on Kinship and Culture,» in Hsu, ed., *Kinship and Culture* (Chicago: Aldine Publishing Co., 1971), p. 7.

(٢٨) انظر:
Baker (1979), pp. 21 - 22.

سببت ممارسة تعدد الزوجات الشائعة بين الأثرياء مشكلات خاصة للتوريث. إذ طبق مبدأ الإرث المتساوي على أبناء زوجة معينة فحسب، واعتمدت حصتهم الإجمالية على مكانتها في الأسرة. أما أبناء الزوجة الثالثة أو الرابعة، أو المحظية، فيتضاءل حقهم بالتركة. واحتاج هؤلاء إلى اللجوء إلى إستراتيجيات معقدة للحصول على نصيبهم من الأبناء الأكبر عمراً ومن أمهاتهم. والزوجة المتواضعة المكانة تحظى بتأثير أقوى في زوجها ميتةً (شبحها!) مقارنة بها حية؛ والمشكلة تكمن في كيفية دفعه إلى الخوف من روحها المنتقمة دون أن تنتحر فعلاً.

(٢٩) انظر:

Baker (1979), p. 49.

في العائلة الصينية التقليدية، تعد مكانة الأم أدنى من أبنائها؛ ولا تملك الصلاحية لمعاقبتهم، بل يجب أن تبلغ الأب عن سوء سلوكهم مثلاً.

(٣٠) انظر:

Watson (1982), p. 349; Baker (1979), p. 49.

(31) Redding (1990), pp. 54 - 55.

(32) Baker (1979), p. 67.

(٣٣) انظر:

Hui-chen Wang Liu, «An Analysis of Chinese Clan Rules: Confucian Theories in Action,» in David S. Nivison and Arthur F. Wright, *Confucianism in Action* (Stanford: Stanford University Press, 1959), pp. 63 - 96.

(٣٤) انظر:

Freedman (1979), p. 241.

(٣٥) انظر:

P. Steven Sangren, «Traditional Chinese Corporations: Beyond Kinship,» *Journal of Asian Studies* 43 (1984): 391 - 415.

(٣٦) هنالك بعض المؤسسات التقليدية في المجتمع الصيني لا تعتمد على صلات القرابة. الجمعيات السرية، أو العصابات الإجرامية التي تنشط بين الجاليات الصينية المهاجرة في الولايات المتحدة مثلاً، تطلب من أعضائها قطع صلاتهم القرابية والارتباط بـ«عائلاتهم» الجديدة عبر ما يشبه قسم أو عهد الدم. انظر:
Baker (1979), p. 170; and Ivan Light, *Ethnic Enterprise in America* (Berkeley: University of California Press, 1972), pp. 94 - 98.

(٣٧) كان هذا المبدأ جزءاً من تعاليم منافس كونفوشيوس، مو دي، بعد قرن من الزمان، لكن مبادئه اعتبرت دوماً هرطقة خطرة من أتباع الكونفوشيوسية الصراطية. انظر:

Jenner (1992), p. 113.

(٣٨) يكمن افتقار الكونفوشيوسية للمبادئ الأخلاقية الشمولية في صميم الجدل الدائر حالياً بين الأميركيين والآسيويين حول حقوق الإنسان.

فقد وضعت المسيحية مجموعة من المبادئ الأخلاقية التي تنطبق على البشر كلهم دون تمييز. وتعد التعاليم الليبرالية السياسية لجون لوك والآباء الأميركيين المؤسسين عالمية وشمولية ومساواتية على نحو مشابه، وتوسع حركة حقوق الإنسان المعاصرة في الولايات المتحدة هذه المبادئ لتشمل مجتمعات لا تملك مثل هذا الإحساس بالالتزام الشمولي.

(٣٩) انظر:
Barrington Moor, *Social Origins of Dictatorship and Democracy: Lord and Peasant in the Making of Modern World* (Boston: Beacon Press, 1966), p. 208.

(٤٠) انظر:
Redding (1990), p. 188; and Lucian W. Pye, *Asian Power and Politics: The Cultural Dimensions of Authority* (Cambridge: Harvard University Press, 1985), p.292.

(٤١) للاطلاع على أبحاث حول التغيرات التي أصابت العائلة الصينية، انظر:
Wei Zhangling, «The Family and Family Research in Contemporary China,» *International Social Science Journal* 126 (1986): 493 - 509; Hareven (1987); Ming Tsui, «Changes in Chinese Urban Family Structure,» *Journal of Marriage and the Family* 51 (1989): 737 - 747; Arland Thornton and Thomas E. Fricke, «Social Change and the Family: Comparative Perspectives from the West, China, and South Asia,» *Sociological Forum* 2 (1987): 746 - 779; and Janet W. Salaff, *Working Daughters of Hong Kong: Filial Piety or Power in the Family?* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).

(٤٢) انظر:
Lee (1953), p. 279; Goode (1959), p. 6.

(٤٣) انظر:
Jack M. Potter, *Capitalism and the Chinese Peasant* (Berkeley: University of California press, 1968), p. 161.

(٤٤) انظر على وجه الخصوص:
Hareven (1987), and Bernard Gallin, «Rural to Urban Migration in Taiwan: Its Impact on Chinese Family and Kinship,» in David C.

Buxbaum. Ed., *Chinese Family Law and Social Change in Historical and Comparative Perspective* (Seattle: University of Washington Press, 1978).

للاطلاع على بعض تعقيدات الأنماط العائلية الجديدة منذ تفكيك المزارع الجماعية، انظر:

Martin King Whyte, «Rural Economic Reforms and Chinese Family Pattern,» *China Quarterly*, no. 130 (1992): 316 - 322.

(٤٥) انظر:

Jenner (1992), p. 128.

جرت الإشارة إلى هذه النقطة أيضاً في:

Oded Shenkar and Simcha Ronen, «The Cultural Context of Negotiations: The Implications of the Chinese Interpersonal Norms,» *Journal of Applied Behavioral Science* 23 (1987): 263 - 275.

(٤٦) انظر على سبيل المثال:

Victor Nee, «The Peasant Household Individualism,» in William L. Parish, ed., *Chinese Rural Development: The Great Transformation* (Armonk, N.Y: M. E. Sharpe, 1985), p. 185; Victor Nee, «Peasant Household Economy and Decollectivization in China,» *Journal of Asian and African Studies* 21 (1986): 185 - 203; Victor Nee and Su Sijin, «Institutional Change and Economic Growth in China: The View from the Villages,» *Journal of Asian Studies* 49 (1990): 3 - 25; and Victor Nee and Frank W Young, «Peasant Entrepreneurs in China's 'Second Economy': An Institutional Analysis,» *Economic Development and Cultural Change* 39 (1991): 293 - 310.

في موضع آخر، يؤكد ني أن الكوادر الريفية تستمر في أداء وظائف وساطة مهمة. انظر:

«Peasant Entrepreneurship in China,» in Nee and David Stark, eds., *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe* (Stanford: Stanford University Press, 1989), pp. 171 - 172.

(٤٧) انظر:

Jenner (1992), p. 13.

الفصل العاشر

الكونفوشيوسية الإيطالية

ظلت الصناعة ذات الحجم الصغير في وسط إيطاليا، واحدة من أكثر الظواهر مدعاة للاهتمام والدراسة من قبل المعاهد التجارية المتخصصة وخبراء الإدارة، على مدى السنوات الخمس عشرة الماضية. فقد دخلت إيطاليا مرحلة التصنيع متأخرة عن ركب البلدان الأخرى في أوروبا، وعانت ركوداً اقتصادياً لم تعرفه أي منها، لكن بعض مناطقها شهد ازدهاراً اقتصادياً ملحوظاً في السبعينيات والثمانينيات ترافق مع ظهور شبكات من المؤسسات التجارية الصغيرة التي قامت بإنتاج كل شيء: بدءاً بالصناعات النسيجية وتصميم الأزياء وانتهاءً بآلات الخراطة والآلات الصناعية. وقدم بعض المتحمسين للتصنيع الإيطالي الصغير الحجم، الدلائل على أن النموذج الإيطالي يجسد مثالاً جديداً للإنتاج الصناعي بكل ما تعنيه الكلمة، ويمكن للبلدان الأخرى أن تحذو حذوه. إن الثقافة ورأس المال الاجتماعي قادران على تزويدنا برؤية مهمة توضح أسباب هذه النهضة الاقتصادية المصغرة.

قد يبدو من المبالغة مقارنة المجتمع الإيطالي بالثقافة الكونفوشيوسية في هونغ كونغ وتايوان، إلا أن طبيعة رأس المال الاجتماعي متشابه فيهما من بعض النواحي. إذ تجنح الروابط العائلية في المجتمعات الصينية وبعض المناطق الإيطالية، لأن تكون أكثر قوة ومتانة من الروابط الاجتماعية الأخرى التي لا تقوم على صلات القربى. بينما ظلت قوة/ وأعداد الجمعيات الوسيطة ما بين الفرد والدولة في مستوى منخفض نسبياً. الأمر الذي يعبر عن شعور سائد

بفقدان الثقة بين الناس خارج إطار العائلة. كما تتشابه العواقب والتبعات التي تفرزها البنية الصناعية أيضاً: إذ تميل شركات القطاع الخاص عموماً لأن تكون صغيرة الحجم وتحت سيطرة العائلات، بينما تحتاج المشروعات الضخمة في قيامها إلى الدعم الحكومي. ففي المجتمعات الصينية والمجتمعات الكاثوليكية اللاتينية، تتشابه بوجه عام الأسباب الكامنة وراء افتقارها إلى النزوع العفوي نحو التواصل الاجتماعي: في كل منها هيمنت دولة مركزية استبدادية في حقبة سالفة من تطورها التاريخي، ومزقت عمداً الجماعات الوسيطة في مسعاها للتحكم بالحياة الاجتماعية. إلا أن هذه التعميمات، كغيرها من الأفكار المجردة، تظل بحاجة لتحديد كي تتناسب مع الشروط الزمانية والمكانية. ومع ذلك تبقى مدهشة ولافتة إلى حد بعيد.

أشرنا سابقاً إلى أن الأفراد في المجتمع الصيني يخضعون خضوعاً تاماً لعائلاتهم، وليس لهم في الواقع هوية حقيقية خارج إطارها. وبسبب وجود منافسة شديدة بين العائلات، تعكس شعوراً عاماً بغياب الثقة داخل المجتمع، فإن التعاون بين الجماعات في نشاطها وفعاليتها، بعيداً عن روابط العائلة أو النسب، يظل محصوراً ومحدداً في أضيق الحدود. لنقارن الآن هذا الوضع مع وصف مسهب للحياة الاجتماعية في بلدة «مونتيغرانو» الصغيرة (الاسم مزيف) في جنوب إيطاليا، قدمته دراسة كلاسيكية لإدوارد بانفيلد بعنوان «الأسس الأخلاقية لمجتمع متخلف»:

> يجب أن يكون ارتباط الفرد بالعائلة نقطة البداية في وصف المزاج العام لسكان مونتيغرانو. وفي الحقيقة، من الصعب القول إن الفرد البالغ منهم يملك شخصية مستقلة بعيداً عن العائلة: والأنا-الذات ليس لها وجود هناك، وتحل محلها «العائلة» الأب أو الأم..

والرأي السائد في مونتيغرانو يشير إلى أن أي ميزة يقدمها الفرد لغيره، تكون بالضرورة على حساب عائلته. ولهذا، لا يتحمل أحد ترف الإحسان، الذي يعني إعطاء الآخرين أكثر من حقهم، أو حتى العدل، الذي يعني إعطاءهم حقهم فقط. وحين يكون العالم على هذه الصورة، يصبح كل فرد من أولئك

«الغرباء» خارج الحلقة الصغيرة للعائلة، منافساً محتملاً على الأقل، ومن ثم فهو عدو محتمل أيضاً. والشك هو الموقف العقلاني الوحيد تجاه أولئك الذين لا يرتبط الفرد معهم بصلات القرابة. أما الأب فيعلم أن أفراد العائلات الأخرى سوف ينظرون بعين الحسد والخوف إلى أي نجاح تحققه عائلته، ومن المرجح أن يسعوا لإلحاق الأذى بها. ولهذا فعليه أن يخافهم ويكون على أهبة الاستعداد لإلحاق الضرر بهم ليفقدوا القدرة على إنزال الضرر به أو بعائلته[1].

عاش بانفيلد ردحاً من الزمن في قرية مونتيغرانو الفقيرة في الخمسينيات، ولاحظ أن أكثر المظاهر إثارة للاهتمام فيها كان افتقادها التام للجمعيات المترابطة. وكان قد فرغ لتوه من دراسة وضعها حول بلدة سنت جورج في ولاية يوتاه الأميركية، وهي بلدة تخترقها من جميع الجهات شبكة كثيفة من الجمعيات المترابطة، ولذلك فقد صدم بالتباين الصارخ الذي تجسده هذه القرية الإيطالية. إن الالتزامات المعنوية الوحيدة التي يشعر بها سكان مونتيغرانو كانت محددة بأفراد عائلاتهم النووية وحدها. فالعائلة هي المصدر الوحيد الذي يستمد منه الفرد الأمان الاجتماعي؛ ولهذا يعيش الناس خوفاً دائماً من المجهول فيما لو مات الأب مبكراً. لقد فشل سكان مونتيغرانو فشلاً ذريعاً في إقامة أي علاقة في ما بينهم لإنشاء المدارس أو المستشفيات أو المؤسسات التجارية أو الجمعيات الخيرية أو أي نوع آخر من النشاطات. ونتيجة لذلك فإن أي نمط تنظيمي للحياة الاجتماعية في البلدة، كان يعتمد على مبادرة مصدرين خارجيين تتركز فيهما السلطة: الكنيسة والدولة. ولخص بانفيلد جملة القواعد الأخلاقية في مونتيغرانو على أنها «مضاعفة المزايا المادية الضيقة للعائلة الصغيرة، بناءً على افتراض أن الآخرين سيتصرفون على المنوال نفسه». كما وضع هذا النمط من الانعزالية المؤسسة على العائلة تحت عنوان «الأسروية اللاأخلاقية»، وهو تعبير اقتحم في ما بعد مفردات المعجم العام لعلم الاجتماع[2]. ومع بعض التعديلات البسيطة يمكن أن يطبق ذلك كله على المجتمعات الصينية أيضاً.

ما أثار اهتمام بانفيلد في المقام الأول هو العواقب السياسية للأسروية اللاأخلاقية، وليس النتائج الاقتصادية التي ترتبت عليها. على سبيل المثال، أشار

إلى أن الناس في مثل هذا المجتمع سوف تسيطر عليهم مشاعر الخوف وعدم الثقة بالحكومة، وهي مشاعر تتزامن مع إيمانهم بضرورة وجود دولة قوية قادرة على كبح جماح المواطنين الآخرين. ومثلما هي الحال في المجتمعات الصينية غير الشيوعية، يضعف مستوى الشعور بالمواطنة، واندماج الفرد بالمؤسسات الكبيرة، لكن الآثار الاقتصادية للأسروية اللاأخلاقية واضحة المعالم أيضاً: «إذ إن الافتقار إلى مثل هذه الجمعيات المترابطة (خارج إطار العائلة) يشكل عاملاً مهماً يحدد نهج التطور الاقتصادي في معظم أرجاء العالم. وما لم يستطع الناس إيجاد منظمات تعاونية والحفاظ على استمراريتها، فلن يتمكنوا من بناء كيان اقتصادي حديث»[٣]. كان معظم سكان مونتيغرانو من الفلاحين الذين يعيشون على خط الفقر؛ ومن الضروري أن يأتي استخدام العمالة الصناعية التي توجد في هذه المجتمعات من خارجها، في صيغة شركة تملكها الدولة ربما. لاحظ بانفيلد أن باستطاعة ملاك الأراضي الكبار في المنطقة بناء مصنع يدر أرباحاً مجزية، إلا أنهم ارتأوا عدم إقامته لاعتقادهم بأن الدولة هي الملزمة بتحمل عبء هذه المخاطرة[٤].

تحتاج حجة بانفيلد إلى تحديد وتحديث في عدة جوانب. وأهم ما يحتاج فيها إلى توضيح هو أن تذرر المجتمع في مونتيغرانو ليس سمة مميزة لعموم إيطاليا، بل للمناطق الجنوبية منها فقط. وقد أشار بانفيلد نفسه إلى وجوه الاختلاف الصارخة بين شمال إيطاليا وجنوبها؛ فالشمال، بما يضم من مؤسسات اجتماعية وسيطة أكثر تشابكاً وكثافة، وتجمعات مدنية عريقة التقاليد، يشابه أوروبا الوسطى أكثر من الـ«ميتزو غيورنو» (حرفياً: «منتصف النهار» أي المناطق الواقعة إلى الجنوب من روما). واعتاد المراقبون طوال السنوات الخمس عشرة الماضية، الحديث عن إيطاليا بوصفها ثلاث مناطق لا اثنتين: الجنوب الفقير، ويشمل جزيرتي صقلية وسردينيا؛ والمثلث الصناعي المؤلف من ميلانو وجنوه وتورينو في الشمال؛ وما يسمى بإيطاليا الثالثة (تيرزا إيطاليا) الواقعة بينهما، وتتألف من المناطق الوسطى التي تشمل إميليا رومانيا، وتوسكانيا، وأمبريا، وماتشي، ثم فينيتو وفريولي وتورينتينو في الشمال الشرقي.

وتنفرد «إيطاليا الثالثة» بخصائص مميزة تختلف بها عن المنطقتين التقليديتين الأخريين في إيطاليا.

أما روبرت بوتنام فقد قام بتوسيع دائرة ما توصل إليه بانفيلد من نتائج، عبر عملية مسح شملت عموم المناطق الإيطالية لقياس ما دعاه «بالتجمعات المدنية» أو نزوع الناس نحو تشكيل المؤسسات التي لا تعتمد على وشائج القربى، أي ميلهم نحو التواصل الاجتماعي العفوي، واكتشف نقصاً فاضحاً في التجمعات المدنية في جنوب إيطاليا، انعكس في مظاهر متعددة مثل قلة عدد الجمعيات المشتركة، كالروابط الأدبية، ونوادي الرياضة والصيد، والصحف المحلية، والجمعيات الموسيقية، ونقابات العمال وما شابه[٥]. فالإيطاليون في الجنوب أقل ميلاً لقراءة الصحف، والانضمام إلى النقابات، والتصويت في الانتخابات، ومن ثم المشاركة في الحياة السياسية لمجتمعاتهم[٦]. فضلاً عن ذلك كله، يظهر الناس في الجنوب درجة أدنى من الثقة الاجتماعية والإيمان بتقيد إخوانهم المواطنين بالقانون في مسلكهم[٧]. كما أثبت بوتنام ارتباط الكاثوليكية الإيطالية بعلاقة تتناسب سلباً مع النزوع العام لدى الناس نحو تقبل المجتمع المدني: فحين تقاس (الكاثوليكية) بمؤشرات مثل حضور القداس، والزواج الديني، ومعارضة الطلاق، فإنها تزداد قوة كلما اتجهنا جنوباً، بينما يزداد ضعف الذهنية التي تميل إلى المجتمع المدني[٨].

وجد بوتنام أيضاً أن الأسروية اللاأخلاقية التي تحدث عنها بانفيلد تعيش حالة مزدهرة في الجنوب، مع أن الضغوط التنافسية على العائلات، في مجتمع يعيش على حافة الفقر، قد تراخت إلى حد ما مع النمو الاقتصادي الذي شهدته إيطاليا في حقبة ما بعد الحرب. ومع ذلك، تبين أن حالة الانعزال وفقدان الثقة بين العائلات في الجنوب، يشكلان تقليداً يعود في جذوره لأجيال عديدة مضت وما زال ملازماً لها حتى اليوم. ويشير تقرير يرجع لعام ١٨٦٣ إلى أنه لم يكن في كالابريا «جمعيات، ولا مساعدات متبادلة، فالانعزالية تهيمن على كل شيء؛ والمجتمع يقوم على الروابط الطبيعية الدنيوية وحدها؛ لكن لا وجود لروابط اقتصادية، أو أي نوع آخر من التضامن بين العائلات، أو بين الأفراد، أو

فيما بينهم وبين الحكومة»[٩]. كما أشار مؤرخ إيطالي في بدايات القرن إلى أن «الطبقة الفلاحية كانت تخوض حرباً في ما بينها أكثر مما تفعل ضد القطاعات الأخرى في المجتمع الريفي.. وأن مثل هذه المواقف السائدة لا يمكن فهمها بمعزل عن سياق اجتماعي تسوده مشاعر عدم الثقة بين الأفراد»[١٠]. هذه الخصائص والسمات تشبه تماماً تلك التي نقابلها في الواقع الاجتماعي الذي يعيشه الفلاحون الصينيون.

ظاهرة أخرى نلاحظها في جنوب إيطاليا، لها ما يماثلها في المجتمعات المذررة الأخرى، التي تضعف فيها نسبياً المؤسسات الاجتماعية الوسيطة: فأقوى الفئات الاجتماعية هي «الجماعات الجانحة» التي تنتهك القوانين الأخلاقية السائدة[١١]. وفي حالة إيطاليا هناك منظمات إجرامية شهيرة كالمافيا، وندرانغيتا، وكامورا. ومثل عصابة «تونغز» الصينية، تشابه العصابة الإيطالية العائلة، لكنها ليست كالعائلة تماماً. ففي مجتمع يضعف فيه الشعور بالثقة خارج إطار الروابط العائلية، يصبح «قسم الدم» الذي يؤديه أعضاء عصابة لاكوزا نوسترا مثلاً بديلاً لروابط القرابة، ويسمح للمجرمين بتبادل الثقة في ما بينهم، وسط محيط طافح بكل ما يغوي على الخيانة والغدر[١٢]. إذ تعد عصابات الجريمة المنظمة تنظيماً جيداً سمة مميزة للمجتمعات التي يتدنى فيها مستوى الثقة، وتضعف مؤسساتها الوسيطة، مثل روسيا في حقبة ما بعد الشيوعية، والأحياء الداخلية في المدن الأميركية. ومن الطبيعي أن ينخر الفساد جسم النخبة السياسية وطبقة رجال الأعمال، ويهيمن بشكل أكبر في الجنوب الإيطالي منه في الشمال.

وخلافاً لذلك، تقع المناطق الإيطالية التي يكون فيها رأس المال الاجتماعي في أفضل حالاته في الشمال (بيدمونت، لومبارديا، وترينتينو)، وخصوصاً في مناطق «لاتيرزا إيتاليا» مثل توسكانيا، واميليا-رومانيا[١٣].

حين يركّز الموضوع الرئيس لهذا الكتاب على التأثير الحاسم لرأس المال الاجتماعي في حيوية المؤسسات الاقتصادية ونشاطها وحجمها، فإنه يفترض وجود فوارق مهمة في طبيعة وخصائص هذه المؤسسات تبعاً لاختلاف المناطق في إيطاليا. والمعلومات والبيانات المنبثقة عن مقارنة الشمال بالجنوب، تكرّس

في الحقيقة مثل هذا النموذج العام الذي يضعه الكتاب. فالشركات الكبرى أقل عدداً بكثير في إيطاليا منها في البلدان الأوروبية التي تماثلها في الحجم المطلق للناتج المحلي الإجمالي مثل إنكلترا وألمانيا؛ وفي الواقع فإن بلداناً مثل السويد، وهولندا، وسويسرا، التي يراوح حجم الناتج الإجمالي المحلي فيها بين خمس وربع حجمه في إيطاليا، تمتلك شركات تماثل شركاتها في الحجم[١٤]. ولو أسقطنا من حسابنا المؤسسات التجارية التي تملكها الدولة، لازدادت الفجوة اتساعاً. فإيطاليا، مثلها مثل تايوان وهونغ كونغ، لا تملك سوى عدد محدود جداً من الشركات المتعددة الجنسية، ذات الحجم الكبير والإدارة المحترفة. أما تلك الموجودة فعلاً، مثل مجموعة «فيات» Fiat التي تمتلكها عائلة أغنيلي، أو «أوليفيتي» Olivetti، فهي متجمعة في المثلث الصناعي الشمالي. وعلى العكس من ذلك، يجسد الجنوب الإيطالي بصورة نسبية، نموذجاً مفيداً يوضح خصائص الشركات التايوانية التي تأخذ في توزيعها شكل «سرج الحصان»، حيث الشركات الخاصة صغيرة وضعيفة وقائمة على العائلات، ما يجبر الدولة على التدخل للحفاظ على استخدام العمالة، عن طريق تقديم الدعم الحكومي إلى عدد من شركات القطاع العام الكبرى التي تفتقر إلى الكفاءة.

يعتقد كثيرون أن الدولة الإيطالية ضعيفة، بل ليس لها وجود على الإطلاق، لكن ذلك يعدُّ خلطاً ما بين الضعف وعدم الكفاءة. ومن منظور ما تملكه من سلطات رسمية، تعتبر الدولة في إيطاليا مساوية في القوة لمثيلتها في فرنسا، حيث صُممت تلك السلطات بعد توحيد إيطاليا على الطراز الفرنسي. وحتى أوائل السبعينيات، حين طبقت مجموعة من الإصلاحات اللامركزية، ظلت السياسة الحكومية تفرض على الأقاليم الإيطالية فرضاً من الحكومة المركزية في روما. وبصورة تفوق ما يحدث في فرنسا، تقوم الدولة بإدارة العديد من المشروعات الكبرى في إيطاليا، بما فيها «فينميكانيا» (Fenmeccania)، و«إنيل» (Enel)، وبانكا ناسيونالي ديل لافورو» (Banca Nazionale Del Lavoro)، وبانكا كوميرسيالي إيتاليا (Banca Commerciale Italiana)، «وإينيكم» (Enichem). وجرى الحديث عن خصخصة جزء كبير من قطاع الدولة منذ انتخاب الحكومة

اليمينية في نيسان ٩٤ برئاسة سيلفيو بيرلسكوني التي لم تعمر طويلاً، تماماً مثلما جرى في فرنسا منذ وصول حكومة ادوار بالادور المحافظة إلى الحكم. أما مقدرة أي من الدولتين على وضع خططها المتعلقة بالخصخصة موضع التنفيذ، فهو أمر سيكشف عنه المستقبل دون شك.

على مدى الجيل الماضي، ظلت منطقة «تيرزا إيتاليا» في الوسط أكثر المناطق حيوية ونشاطاً وفاعلية من الناحية الاقتصادية، كما سببت الكثير من الارتباك والحيرة للمراقبين في ما يتعلق برأس المال الاجتماعي، وهي أيضاً أكثر المناطق الإيطالية شبهاً بتايوان وهونغ كونغ. وأشار علماء الاجتماع الإيطاليون الأوائل الذين كتبوا عن «إيطاليا الثالثة»، إلى أن بنيتها الصناعية تتكون أساساً من مؤسسات تجارية صغيرة، تملكها العائلات وتديرها[١٥]. وبينما تبقى الأسروية الفلاحية سمة مميزة للجنوب الفقير، فإن المؤسسات التجارية العائلية في «تيرزا إيتاليا» كانت على العكس من ذلك، متميّزة بالقدرة على الابتكار والتجديد، والرغبة بتصدير المنتجات، وفي حالات كثيرة بالتقدم التكنولوجي. على سبيل المثال، تعد هذه المنطقة موئلاً لصناعة آلات الخراطة الإيطالية، حيث يقوم عدد كبير من المنتجين الصغار بتصنيع آلات الخراطة التي يتحكم بها الكمبيوتر رقمياً. ودفعت القدرة على إنتاجها إيطاليا مع نهاية السبعينيات إلى المرتبة الثانية (بعد ألمانيا) في قائمة أكبر منتجي آلات الخراطة في أوروبا[١٦]. وفي الواقع فإن الكثير من هذه الآلات تجد أسواقاً لها في صناعة السيارات القوية في ألمانيا. وبالرغم من الإنتاج الكلي الكبير، فإن إنتاج مصانع إميليا-رومانيا لآلات الخراطة، يميل إلى البطء الشديد، ولا يتعدى أحياناً إنتاج آلات مصممة لتلبية طلب زبون واحد[١٧].

أما المنتجات الأخرى في «تيرزا إيتاليا»، التي تستطيع بها المنافسة بشدة في السوق العالمية، فتشمل المنسوجات، والملابس، والأثاث، والآلات الزراعية، وأصنافاً أخرى من السلع الرأسمالية المتقدمة مثل معدات صناعة الأحذية، والآلات الصناعية، والخزف عالي الجودة، وقوالب الخزف. وهذا ما يؤكد نفي علاقة اللزوم ما بين الصناعة ذات الحجم الصغير والتخلف

التكنولوجي. فإيطاليا تعد ثالث أكبر منتج للآلات الصناعية في العالم، ومع ذلك فإن ثلث إنتاجها يتم بواسطة مشروعات صغيرة لا يتعدى عدد مستخدميها الخمسة عشر[١٨]. لقد أصبحت إيطاليا من جوانب كثيرة مركزاً لصناعة الأزياء في أوروبا، حيث انتقل إليها العديد من الأسماء العالمية في الستينيات والسبعينيات من فرنسا. وفي عام ١٩٩٣، حققت صناعة المنسوجات والملابس الإيطالية فائضاً تجارياً يقدر بـنحو ١٨ مليار دولار، وهو رقم يعادل العجز التجاري في مجالي الأغذية والطاقة. وفي هذه الصناعة لا توجد سوى شركتين مصنعتين من الحجم الكبير والملكية المساهمة المشتركة هما بنيتون (Benetton) وسيمنت (Simint)؛ إذ إن ٦٨ ٪ من المستخدمين في هذه الصناعة، يعملون في شركات لا يتجاوز عدد العمال في كل منها عشرة[١٩].

أشار العديد من المراقبين إلى أن المؤسسات التجارية الصغيرة التي تملكها العائلات في «تيرزا إيتاليا» تميل عموماً للتجمع معاً في مناطق صناعية من النوع الذي كان الفرد مارشال أول من حدد أهميته في القرن التاسع عشر، حيث تستطيع الإفادة من تجمع الخبرات والمهارات المحلية في تلك المناطق. اعتبرت هذه المناطق نسخة إيطالية من «وادي السيليكون» في كاليفورنيا، أو طريق بوسطن رقم ١٢٨. في بعض الحالات، تعمّدت الحكومات المحلية تشجيع هذه المناطق الصناعية، وقدّمت لها كوادر التدريب واعتمادات التمويل وغير ذلك من الخدمات. وفي حالات أخرى، أقامت المؤسسات العائلية الصغيرة شبكات أعمال تلقائية مع شركات تبادلها الاهتمامات نفسها، ووقعت عقوداً من الباطن مع شركات صغيرة أخرى لأداء خدمات التوريد والتسويق. تشابه هذه الشبكات مثيلاتها في آسيا، لكنها أقرب في الحجم إلى شبكات المؤسسات العائلية في تايوان وسواها من المجتمعات الصينية، من منظمات «كيريتسو» العملاقة في اليابان. ويبدو أنها تؤدي وظيفة اقتصادية مشابهة لمثيلاتها الآسيوية، حيث توفر اقتصاديات الحجم الكبير، والاندماج العمودي، مع الاحتفاظ بكثير من المرونة المتأصلة في المؤسسات الصغيرة التي تقع مهمة إدارتها على عاتق أصحابها أنفسهم.

جعلت ديناميكية ونجاح قطاع الأعمال التجارية الصغيرة من «تيرزا إيتاليا» موضوعاً لأبحاث مستفيضة ومكثفة. فهذا النوع من المناطق الصناعية الحاشدة

بشركات صغيرة الحجم حاذقة مهنياً، ومتقدمة تكنولوجياً، كان واحداً من الأمثلة التوضيحية لنموذج «التخصصية المرنة» الذي تحدث عنه كل من مايكل بيور وتشارلز سايبل[20]. فقد أثبت بيور وسايبل أن الإنتاج واسع النطاق للمشروعات التجارية الكبرى، لم يكن بالضرورة نتيجة حتمية أفرزتها الثورة الصناعية. إذ إن المشروعات الصغيرة القائمة على المهارات الحرفية لم تستطع البقاء جنباً إلى جنب مع المشاريع الضخمة فحسب، بل إن تطور الأسواق الاستهلاكية المتخصصة بكل ما يميّزها من تعقّد وسرعة في التغيّر، يعطي للمرونة والقدرة على التكيّف قيمة استثنائية لا تمتلكها سوى المؤسسات الصغيرة. وبرأي بيور وسايبل فإن كتلة المؤسسات الإنتاجية الصغيرة التي تعتمد على العائلات، لا تمثل انعطافة مثيرة للاهتمام في مسيرة التنمية الإيطالية وحدها، لكنها تجسد أيضاً احتمالاً مستقبلياً للنمو الاقتصادي في البلدان الأخرى - احتمال يمكن عبره تجنّب أسوأ المظاهر التي يفرزها تحويل ملكية الشركة إلى نموذج الإنتاج بالجملة الواسع النطاق. أما مدى صحة مقولات بيور وسايبل فيعتمد كما سنرى على مقدار ما يمتلك التصنيع الصغير الحجم من أسس ثقافية راسخة.

أمل العديد من المراقبين الأجانب أن تصبح ظاهرة التصنيع ذي الحجم الصغير في إيطاليا نموذجاً يمكن تعميمه على مسار التطور الصناعي في أوروبا وفي العالم بشكل أوسع. وعلى سبيل المثال، فقد اهتمت اللجنة الاقتصادية الأوروبية بالمناطق الصناعية الإيطالية في السنوات الأخيرة، واعتبرتها نموذجاً إيجابياً يقوم على مؤسسات تجارية صغيرة الحجم توفر فرص عمل عديدة. وبينما كانت الشركات الكبرى في أوروبا تقلص عدد الوظائف فيها بصورة ثابتة طوال حقبة ما بعد الحرب، من أجل زيادة الإنتاجية، فقد تنامى حجم العمالة في قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة باطراد[21]. لكن النمو في حجم العمالة المستخدمة في المؤسسات التجارية الصغيرة، لم يكن موزعاً بصورة متوازنة داخل أوروبا، وكان مفعوله أقل أثراً في القارة ككل منه في الولايات المتحدة[22]. ويميل معظم المروجين لفكرة المناطق الصناعية إلى الاعتقاد بأن أسلوب التصنيع ذي الحجم الصغير ظاهرة جيدة في حد ذاتها، كما يسعون إلى

التأكيد على جوانبها التي يمكن أن تتأثر بالسياسة العامة، مثل قيام الحكومات المحلية والإقليمية بإيجاد بنى تحتية تملك ما يكفي من التعليم والمهارة.

من الواضح أن المستوى الرفيع من رأس المال الاجتماعي في مناطق شمال ووسط إيطاليا، كان عاملاً حاسماً في تفسير أسباب الازدهار الاقتصادي الكبير الذي شهدته. ومن المؤكد أن روبرت بوتنام كان مصيباً حين قال إن علم الاقتصاد لا يتنبأ بمستوى النزعة العفوية الموجودة في المجتمع نحو التواصل الاجتماعي (أو حسب تعبيره «المجتمع المدني»)، بل إن التواصل الاجتماعي العفوي هو الذي يستشف مستوى الأداء الاقتصادي بشكل ربما يفوق حتى العوامل الاقتصادية ذاتها[٢٣]. وبحلول الوقت الذي توحدت فيه إيطاليا عام ١٨٧٠، لم يكن التصنيع قد دخل المناطق الإيطالية على نطاق واسع، لا في الشمال ولا في الجنوب؛ وفي الحقيقة، فإن نسبة عدد السكان المشتغلين بالزراعة كانت أعلى قليلاً في الشمال. لكن التطور الصناعي انطلق مسرعاً فيه، بينما أصبح الجنوب أقل تصنيعاً، وسكان المدن أقل عدداً بين عامي ١٨٧١-١٩١١، كما ارتفع معدل دخل الفرد في الشمال بصورة مطردة، وبقيت الفجوة بين المناطق المختلفة متسعة حتى اليوم. هذه الفوارق الإقليمية لا يمكن تعليلها بشكل كاف بالتباين في السياسة الحكومية، إذ إن هذه السياسة (في معظمها) قد عمّمت على المستوى القومي منذ قيام الدولة الإيطالية الموحدة. لكنها، مع ذلك، ترتبط ارتباطاً وثيقاً بقدرة المجتمع المدني أو قوة النزعة العفوية نحو التواصل الاجتماعي، التي تسود في تلك المناطق[٢٤]. فهناك شركات عائلية منتشرة في جميع أنحاء إيطاليا، لكن تلك الموجودة في المنطقة الوسطى المتميزة بمستوى متقدم من رأس المال الاجتماعي ظلت أكثر ديناميكية وقدرة على الابتكار والتجديد، كما شهدت نجاحاً أكبر من تلك الواقعة في الجنوب، الذي يتصف بشعور سائد من انعدام الثقة داخل مجتمعاته.

تمثّل الشركات العائلية الصغيرة في وسط إيطاليا خروجاً سافراً على المعايير المتعلقة بالحجم الاقتصادي. فمن السهولة بمكان إدراك أن تقوم شركات أكبر حجماً في الشمال الإيطالي منها في الجنوب، باعتبار ما يملكه من

رأس مال اجتماعي رفيع المستوى، لكن لِمَ تسود الشركات العائلية الصغيرة في وسط إيطاليا، رغم تميّز مناطقه بأرفع مستويات رأس المال الاجتماعي، مقارنة بجميع المناطق الإيطالية حسب تقديرات بوتنام؟ لقد كان من المفترض بمستوى الثقة المرتفع داخل المجتمع في هذه المنطقة أن يسمح للمنتجين في المنظمات والشركات والمؤسسات التجارية بتخطي أطر العائلة، تماماً مثلما تتجاوز الحياة السياسية هناك أطر العائلة الشخصية السائدة في الجنوب.

من المحتمل وجود عوامل عارضة لا علاقة لها برأس المال الاجتماعي - سياسية، أو قانونية، أو اقتصادية- شجعت قيام المؤسسات الكبيرة الحجم في الشمال، وعرقلت إقامتها في الوسط. وبعيداً عن مثل هذا التعليل، هنالك على أي حال مجموعتان من الإجابات تفرض نفسها هنا. أولاً، إن تحديد أهمية البنية الصناعية في «لاتيرزا إيتاليا» يتطلب منا أن نصب جلّ اهتمامنا على الشبكات، لا على الشركات الفردية ذاتها. ومثلما تفعل المنظمات المشابهة في آسيا، تسمح هذه الشبكات الإيطالية للشركات الصغيرة بتحقيق اقتصاديات الحجم الكبير دون أن تضطر لإقامة شركات مندمجة كبرى. وعلى عكس الشبكات الصينية، لا تعتمد النسخة الإيطالية على العائلة، بل تشمل شركات تقوم على أسس حرفية ومهنية وعملية، لا على صلات القرابة. وتبعاً لذلك، فإن الشركة الصغيرة المتصلة بشبكة من الشركات الأخرى، هي في الواقع خيار تنظيمي مدروس، يأخذه أولئك الذين يملكون ذهنية تجارية مغامرة، ويتمتعون بنزعة عفوية قوية نسبياً نحو التواصل الاجتماعي، ومن ثم فهم قادرون لو أرادوا على الوصول بمؤسساتهم إلى حجم اقتصادي كبير.

ومن جهة أخرى، هنالك دلائل أيضاً على أن الحجم الصغير لهذه الشركات الشبكية ينشأ أحياناً نتيجة للضعف وعدم المقدرة على الوصول إلى الشكل المؤسسي، وليس لمجرد كونه خياراً مدروساً. ومن ثم، يشير التفسير الثاني إلى أن الروابط العائلية القوية تظل حقيقة مهمة في وسط إيطاليا، وتطبع الحياة التجارية هناك بطابعها المميز دون أن يترافق ذلك مع تقويض الشعور السائد في الحياة السياسية بضرورة وأهمية المجتمع المدني. أي ليس هناك من

ضرورة ملحّة في هذا الجزء من إيطاليا تدفع للاختيار ما بين العائلات القوية أو الجمعيات الطوعية القوية، بحيث إذا حضرت الأولى غابت الأخرى؛ إذ يمكن لهما في الوقت ذاته أن يكونا على الدرجة نفسها من التماسك، تماماً مثلما يمكن أن يصيبهما الضعف والوهن في مجتمعات أخرى.

هنالك في الواقع بعض الأدلة على صحة الفرضية الأخيرة. فالأسروية ما تزال قوة ملموسة تتبدى فاعليتها في جميع المناطق الإيطالية -الشمالية والجنوبية والوسطى- بصورة لا نجدها في باقي البلدان الأوروبية، رغم تباين آثارها إلى حد بعيد باختلاف المناطق داخل إيطاليا ذاتها. وأشار عدد من الباحثين إلى الفوارق الواضحة في بنية العائلة تبعاً لاختلاف هذه المناطق. ومثلما هي الحال في الصين، أظهرت الدراسات الأخيرة أن العائلة بشكلها النووي كانت منذ القرن الرابع عشر على أقل تقدير، النموذج الأكثر شيوعاً في جميع أرجاء القارة الأوروبية، بصورة أكبر مما ظن سابقاً[٢٥]. وعلى أي حال تمثّل المنطقة الوسطى في إيطاليا أحد الاستثناءات، حيث حافظت فيها العائلة الممتدة (=المركبة) على بقائها ببنيتها القوية والمتماسكة نسبياً منذ العصور الوسطى[٢٦]. والعائلة الممتدة في إيطاليا لا تعني شيئاً يختلف كلية عن العائلة المشتركة في الصين: يتقاسم الوالدان العيش مع/ أو قرب أبنائهما المتزوجين وعائلاتهم. وحافظ هذا النموذج من العائلة الموسعة على بقائه حتى الوقت الراهن. ففي «تيرزا إيتاليا» تضم العائلات الممتدة ٥٠٪ من السكان، مقارنة بنحو ٢٧ ٪ في المثلث الشمالي (لومبارديا، بيدمونت، ليغوريا)، ونسبة ٢٠٪ في الجنوب. وكذلك تصبح نسبة العائلات النووية أكثر ارتفاعاً في المثلث الشمال (نحو ٦٤,٦٪ من السكان)، والمثير للاهتمام أن النسبة تبلغ أعلى مستوياتها في الجنوب الفقير (٧٤,٣ ٪)[٢٧]. وهذا الرقم الأخير يدعم مزاعم بانفيلد بأن العائلة النووية تكون الوحدة الأساسية لصلات القرابة التي يشعر نحوها الناس في الجنوب بالالتزام الأخلاقي والمعنوي.

لعل هناك ما يغري على القول إن المنطقة الجنوبية هي أكثر المناطق الإيطالية شبهاً بالصين، إذ لا يتجاوز مدى الثقة بين الأفراد داخل مجتمعاتها حدود العائلة النووية، كما يجد الناس الذين لا تجمعهم صلات القرابة

صعوبات بالغة في إقامة أي شكل من أشكال التعاون في ما بينهم. وفي الحقيقة فإن بنية العائلة في «تيرزا إيتاليا» هي التي تشبه تلك الموجودة في الصين إلى أبعد حد[٢٨]. أما العائلات الفلاحية التي وصفها بانفيلد في بلدة «مونتيغرانو»، فهي أكثر انعزالاً وتذرراً وأقل تماسكاً من العائلات الفلاحية النموذجية في الصين، أو من العائلات الأكبر حجماً في وسط إيطاليا. لنتأمل الوصف الذي قدمه بانفيلد للتوترات القائمة داخل العائلة:

> في الوقت الذي تتأسس فيه عائلة جديدة، تضعف الصلات مع القديمة. إذ إن ترتيبات مراسم الزفاف ومشاكلها تجعل العروسين على علاقة سيئة بالأنسباء الجدد.. وتلعب البغضاء والضغينة دوراً مفيداً في حماية العائلة الجديدة من المطالب التي قد تفرضها العائلة القديمة، لكنهما أيضاً يشكلان عقبة تحول دون التعاون بين أفراد العائلة. إن أسباب تقسيم الأرض إلى أجزاء صغيرة مبعثرة على مساحات واسعة تعود إلى النزاعات التي تحتدم في العائلة. وعلى سبيل المثال، تمتلك أخت «براتو» غير الشقيقة قطعة أرض مجاورة لأرضه. ولا تستطيع العمل بها، لكنها ترفض بيعها أو تأجيرها له، ومن ثم تظل الأرض غير مستخدمة وعديمة الجدوى. وإذا ما كان الفلاحون عموماً على علاقة طيبة بأنسبائهم وأقربائهم، يصبح بالإمكان في بعض الحالات تقسيم الأراضي في ما بينهم على أسس منطقية عبر سلسلة من عمليات التبادل في ملكية الأراضي.. وحتى حين لا تشتعل الخلافات بينهم، فإن صلات الابن بوالديه تصبح واهية حين يتزوج، وحالما يصبح له زوجة وأولاد، لا يتوقع منه أحد أن يشغل نفسه بسعادة والديه، إلا إذا كانا يعيشان على الكفاف مثلاً[٢٩].

هذا المجتمع الذي وصفه بانفيلد لا علاقة له بمجتمع الصين، حيث يسود شعور قوي بالالتزام تجاه العائلة. إذ إن هذه العائلات في جنوب إيطاليا، هي عائلات صغيرة ومذررة وضعيفة وتفتقد التلاحم إلى حد لا تقوى على تأسيس قواعد متينة تقوم عليها المشروعات الاقتصادية. أما العائلة الصينية، ومن ثم المؤسسات التجارية والشركات العائلية، فتستطيع الاعتماد على الأبناء، والبنات، والأعمام، والأجداد، وحتى الأقرباء الأبعد ضمن إطار صلة النسب،

لتزويد مشروعها التجاري بالكوادر اللازمة لإقامته وتسيير شؤونه. وهذا بالضبط هو نوع البنية العائلية الموجودة في «تيرزا إيتاليا»: فهي تركيبة تشكل دعماً دائماً للمؤسسة العائلية الحديثة في إيطاليا.

أشار بعض علماء الاجتماع إلى احتمال وجود عامل آخر يفسر هيمنة الشركات العائلية على الواقع الاقتصادي في وسط إيطاليا، ويتمثل في «نظام المحاصصة»[٣٠]. اعتمد النظام على عقد طويل الأجل بين مالك الأرض ورب العائلة الذي يوقعه بالنيابة عن جميع أفرادها. حيث تقوم العائلة باستئجار الأرض وزراعتها مقابل جزء من المحصول، أما المالك فلديه باعث قوي لأن تكون العائلة المستأجرة كبيرة العدد لزراعة الأراضي بكفاءة في «عزبته»، ويعطيه «عقد المحاصصة» سلطة واسعة للتحكم في حياة أفراد تلك العائلة، بما في ذلك انتقالهم من مكان لآخر، أو حتى زواجهم. وفي كثير من الحالات، كانت مساحة الأراضي تفوق جهد العائلة النووية الواحدة لزراعتها بمفردها. ولهذا، كان هناك دافع اقتصادي وراء حجمها الممتد، حيث كانت تميل عموماً للعيش بشكل جماعات على الأرض التي تزرعها. وعلى العكس من ذلك، فإن الشكل السائد للعمالة الزراعية في جنوب إيطاليا كان «نظام المياومة»، حيث يعرض العامل المياوم خدماته في السوق، ويُستأجر بصورة إفرادية، ولم يكن يعيش على الأرض التي يعمل بها، ولم تجمعه معها علاقة بعيدة المدى، لأنه من سكان المدينة. عملت العائلة ضمن «مؤسسة المحاصصة» في وسط إيطاليا كمجموعة متكاملة واشتركت في حيازة بعض الممتلكات -كالأدوات والحيوانات الزراعية- بشكل جماعي. أما الحوافز التي تنشأ بطريقة تساعد على الازدهار الاقتصادي وتشجع الذهنية التجارية المغامرة، فلم يكن لها وجود يذكر بين العمال الزراعيين المأجورين في الجنوب[٣١]. ومن ثم يبدو أن العائلة الممتدة داخل «مؤسسة المحاصصة» في وسط إيطاليا ألفت وحدة اقتصادية متماسكة، تشابه إلى حد بعيد العائلة الفلاحية الصينية. وهذا ما حدث قبل مرحلة التصنيع وشكل قواعد طبيعية ملائمة لانطلاق الشركات العائلية في السنوات اللاحقة.

لماذا تتباين شدة النزعة نحو التواصل الاجتماعي التلقائي على هذه الصورة الدراماتيكية عبر إيطاليا، بحيث تنخفض في الجنوب إلى مستوى

لا نجده في الشمال والوسط؟ يبدو أن معظم التفسيرات على علاقة ما بقوة المركزية السياسية التي عرفتها تلك المناطق تاريخياً، حتى قبل دخولها مرحلة التصنيع بزمن طويل. «فالأسروية اللاأخلاقية» في الجنوب ذات جذور تاريخية عميقة تتصل بالممالك النورماندية التي قامت في صقلية ونابولي، خصوصاً تحت حكم فريدريك الثاني. فقد أقامت الممالك الجنوبية شكلاً مبكراً من الحكم الاستبدادي، قضى على استقلال المدن التي أظهرت أي رغبة في الحكم الذاتي، كما تأسست تراتبية اجتماعية حادة في الريف، تمتع فيها ملاك الأراضي الأرستقراطيون بسلطات واسعة مكنتهم من التحكم بحياة الفلاحين الذين كانوا يعيشون على الكفاف. ومع أن الدين لعب في بعض المجتمعات دوراً مهماً في تعزيز المؤسسات الاجتماعية الوسيطة، وتقوية النزعة العفوية نحو تشكيل المنظمات، إلا أن الكنيسة الكاثوليكية في جنوب إيطاليا لم تفعل شيئاً سوى تكريس سلطة الملكية المستبدة. فقد اعتبرت الكنيسة عبئاً خارجياً والتزاماً عارضاً، لا مؤسسة اجتماعية مشتركة يدخلها الأعضاء طوعاً ثم يقومون بتنظيم شؤونها.

تتعارض هذه السلطوية المركزية تعارضاً حاداً مع التوجهات اللامركزية المنتشرة في الشمال والوسط. فمع نهاية العصور الوسطى، نشأ عدد من المدن-الدول، مثل البندقية وجنوه وفلورنسا، بوصفها جمهوريات مستقلة. ولم تكن دول-المدن التجارية هذه متمتعة سياسياً بالاستقلال الذاتي فقط، بل مارست، من حين لآخر، شكلاً من أشكال الحكم الجمهوري كان يتطلب قدراً كبيراً من المشاركة السياسية للمواطنين. وفي كنف مثل هذا الملجأ، يمكن لحياة تعاونية ثرّة أن تزدهر وتنشط لتشمل النقابات، وجمعيات الأحياء السكنية، ومنظمات «أبناء الأبرشية»، والجمعيات الخيرية والدينية وما شابه. في الشمال والوسط، كانت الكنيسة مجرد مؤسسة ضمن مجموعة من المؤسسات الاجتماعية. وحسب تعبير روبرت بوتنام فقد «ابتكرت إيطاليا مع بداية القرن الرابع عشر، نمطين جديدين - لا نمطاً واحداً - من الحكم مع ما يتصل بهما من مقومات وملامح اجتماعية وثقافية: الأرستقراطية الإقطاعية الشهيرة التي أقامها النورمانديون في

الجنوب، والنظام الجمهوري بروحه الجماعية الغنية في الشمال»[٣٢]. ومع أن السنوات اللاحقة شهدت إعادة النظام الإقطاعي إلى الشمال، وخضوعه لسلسلة من السلطات المركزية المتعاقبة (أجنبية في معظمها)، إلا أن التقاليد الجمهورية التي تشكلت في أثناء عصر النهضة، استطاعت إلى حد مقبول البقاء جزءاً من الكيان الثقافي للشمال، لتصبح في العصور الحديثة، مصدراً لنزعة رفيعة المستوى نحو التواصل الاجتماعي العفوي، لا نجد في الجنوب مثيلاً لها.

تشغل «إيطاليا الثالثة»، كما يوحي مدلول الاسم، موقعاً متوسطاً ما بين قطبين يمثلهما الشمال والجنوب. فهي من جهة، متشرّبة بأسروية تعد في بعض النواحي أكثر تطوراً وكثافة من تلك الموجودة في الجنوب. وهذه الأسروية تجعل من الشركة العائلية اللبنة الأساسية الطبيعية للبناء الاقتصادي، حتى وإن جنحت إلى تقييد تطور هذه الشركات وعرقلة وصولها إلى منظمات اقتصادية أكبر حجماً. ومن جهة أخرى، فإن معظم المناطق في وسط وشمال شرق إيطاليا متشرّبة بروح النظام الجمهوري الجماعية، التي تلطّف من حدة الأسروية الانعزالية المذررة في الجنوب. ولهذا تمتلك شبكات المؤسسات التجارية العائلية في اميليا-رومانيا أو مارشي بنية تتوسط في الحجم ما بين صغار ملاك الأرضي من الفلاحين في الجنوب، والشركات الأكبر حجماً بإدارتها المحترفة في الشمال- لا تفتقد التماسك كلية، ولا تمتلك - في الوقت ذاته- مقدرة كافية على الوصول إلى الشكل التضامني/ الاندماجي للمؤسسات الاقتصادية الكبرى.

يميل أنصار مبدأ «التخصص المرن» إلى تقديم التصنيع الإيطالي ذي الحجم الصغير بوصفه شكلاً مثالياً للتنظيم الصناعي. ومن هذا المنظور، تجمع الشركة العائلية الإيطالية ما بين فوائد اقتصاديات الحجم الصغير، كالمهارات الحرفية التي لا ترهق العاملين واحترام التقاليد العائلية، وبين الكفاءة في الأداء والفعالية في استخدام التكنولوجيا المعقدة، وغير ذلك من المزايا والفوائد المتصلة عادة بالحجم الاقتصادي الكبير. يقدم روبرت بوتنام وصفاً للفعاليات الاقتصادية في هذه المناطق ويعدها نموذجاً لروح التعاون والعقلية الواعية بأهمية المجتمع المدني، حيث تتضافر شبكات المنشآت التجارية مع الحكومات

المحلية لجعل الرخاء الاقتصادي وفرص العمل المرضية في متناول الجميع[٣٣].
لكن هل تشكل شبكات الشركات الصغيرة هذه موجة المستقبل؟ أي هل تكون الصيغة المثلى للتنظيم الاقتصادي في العصر الحديث، بحيث توائم ما بين الحجم الاقتصادي الكبير وحميمية وألفة مكان العمل الصغير إضافة إلى إعادة توحيد ملكية المؤسسة وإدارتها من جديد؟[٣٤]، من المؤكد أن القضية لا تعني اضطرار إيطاليا لدفع ثمن اقتصادي تعويضاً عن الحجم الصغير نسبياً لمؤسساتها التجارية. فقد حقق الاقتصاد الإيطالي، حتى حقبة الركود التي امتدت بين عامي ١٩٩٤ - ١٩٩٢ واحداً من أسرع معدلات النمو في بلدان الجماعة الأوروبية، والسبب يرجع بدرجة كبيرة إلى ديناميكية قطاع الشركات الصغيرة فيه. إذن، لم يعد صغر الحجم عائقاً يعرقل نمو الناتج المحلي الإجمالي، أكثر مما يفعل في تايوان وهونغ كونغ. ففي بعض القطاعات الصناعية، مثل صناعة الملابس، التي كانت «تعاود كل ستة أشهر أو نحوها، تجديد نفسها بسرعة استثنائية»، كما يقول أحد مصممي الأزياء البارزين في إيطاليا، يصبح الحجم الصغير دون شك ميزة اقتصادية مهمة[٣٥].

لكن هناك بعض الجوانب السلبية أيضاً لهذا الشكل من التصنيع. إذ لا تعمّر الشركات العائلية الإيطالية طويلاً، وغالباً ما تفشل في تبني أساليب إدارية فعّالة، تماماً مثلما هي الحال لدى مثيلاتها في الصين. ففي أميركا شهد كل من «وادي السيليكون» و«الطريق رقم ١٢٨» انطلاقة العديد من الشركات التجارية الصغيرة، واستطاع عدد منها مثل «إنتيل» (Intel) و«هيوليت-باكارد» (Hewlett - Packard) أن ينمو ويتسع ليصبح شركات متحدة ضخمة ومنظمة تنظيماً بيروقراطياً؛ وفي الواقع لم يكن باستطاعة هذه الشركات التحكم بالقطاعات الصناعية التي تعمل بها دون تبني صيغة الشركة المتحدة في بنيتها التنظيمية. وبينما توجد استثناءات عديدة، مثل «بينيتون» و«فيرساتشي»، فإن قلة قليلة من الشركات العائلية الصغيرة في إيطاليا استطاعت تحقيق مثل هذا التحول. وتبعاً لما يقول مايكل بليم في دراسة له ركزت على ظاهرة التصنيع ذي الحجم الصغير في مارتشي:

قاوم جميع رجال الأعمال الناجحين تقريباً في سان لورنزو إقامة بنية إدارية في شركاتهم للوصول بها إلى الشكل المؤسسي. واعتمدوا في ذلك على ذكائهم وجرأتهم ومن ثم لجؤوا إلى أساليب ملتوية، واستطاعوا البقاء في السوق عبر تصرفات لا أخلاقية. لكن الإعياء يصيب في النهاية حتى أكثرهم تقلباً ومراوغة، وعندها يعلنون انسحابهم وتقاعدهم حتى قبل أن يفشلوا فعلاً. ولحسن الحظ -ونتيجة لانخفاض تكاليف إقامة الشركات في البداية- ما يزال هناك شبان مغامرون تملؤهم روح الاستقامة والطهر العذري التي لا يمكن الاستغناء عنها ليحلوا محلهم. لكن في حالات كثيرة، سرعان ما يتخلى الجيل الثاني من رجال الأعمال المغامرين عن عادة الادخار والتقنين، التي رعت غالباً تراكم الأرباح في الشركة وحفظتها. وسرعان ما تتحول هذه الأرباح إلى قنوات أخرى، عوضاً عن إعادة استثمارها، حيث يجري هدرها وتبديدها على المظاهر الفارغة من أجل تحسين المركز والمكانة الاجتماعية[٣٦].

تتميز هذه الشركات الإيطالية الصغيرة، كمثيلاتها التايوانية، بطبيعة تنافسية شديدة. وعلى الرغم من اتصالها بشبكات من الشركات الأخرى، إلا أنها تفتقر إلى الثقة المتبادلة فيما بينها كما تظل أكثر تذرراً مما يوحي به مناصروها الأجانب الذين لا يدركون حقيقة تركيبتها وبنيتها الداخلية. فهناك الكثير من الشكوك والتساؤلات حول جملة العلاقات التي تجمع بين الشركات العائلية وموظفيها وشركات التوريد التابعة لها، ولاسيما من حيث مدى إيمانها بقيم المجتمع المدني وقواعد السلوك الحضاري في التعامل، بعد تفشي الممارسات السلبية أو حتى غير الشرعية، مثل «السوق السوداء للعمالة» (Lavoro Nero)، ورفض دفع الأجور الإضافية، أو تقديم تقرير عن المداخيل، أو التلاعب في دفاتر الحسابات والواردات وما شابه[٣٧]. وفي كثير من الحالات، يعود سبب النجاحات التي تحققها الشركات الصغيرة في وسط إيطاليا، إلى عدم انضمام مستخدميها لأي نقابات عمالية، كما هي الحال في المثلث الصناعي الشمالي، ومن ثم يمكن أن تدفع لهم أجوراً أدنى[٣٨].

ومع أن الحجم الأكبر لا يعني بالضرورة أداء أفضل، إلا أنه يعني ذلك تماماً في بعض القطاعات الصناعية دون ريب. والطبيعة الأسروية لهذه الشركات تمنعها من الوصول إلى أسواق جديدة أو الاستفادة من مزايا الحجم الكبير. بالرغم من وجود توجهات في بعض الأسواق الاستهلاكية نحو مزيد من التخصص والإنتاج التفاضلي، فإن الإنتاج السلعي الواسع النطاق لم ينته بعد، وكذلك الأمر بالنسبة لاقتصاديات الحجم الكبير في العديد من القطاعات الصناعية. ومثلما هي الحال في تايوان وهونغ كونغ فإن نزعة الشركات للاعتماد على العائلة يمكن أن تشكل عائقاً وميزة في آن، الأمر الذي يحد من نشاط الاقتصاد الإيطالي وقدرته على المشاركة والمنافسة في بعض قطاعات الاقتصاد العالمي التي تتطلب حجماً أكبر. وضمن هذا المنظور، قد لا تمثل شبكات المؤسسات التي انتشرت/ وشملت الشركات العائلية الصغيرة في إيطاليا موجة المستقبل، بقدر ما هي مجرد تعبير عن عجز هذه الشركات الصغيرة عن التطور والنمو للوصول إلى حجم أكثر فعالية وكفاءة، أو تبني الشكل الاندماجي العمودي، عبر طرق قد تكون ضرورية إذا ما أرادت استغلال الأسواق الجديدة والفرص التكنولوجية المتاحة. وليس من قبيل الصدقة أن تتخصص هذه الشركات - مثل الشركات الصغيرة في تايوان- في صنع آلات الخراطة، والخزف، والملابس، والتصاميم الفنية، وغيرها من الأنشطة التي لا تكافئ الحجم الكبير. ومن جهة أخرى، فإن من المشكوك فيه أن تمتلك أي من شبكات الشركات العائلية الصغيرة في إيطاليا مثلاً ما يكفي من القدرة على إقامة صناعة لأشباه النواقل.

قارن العديد من المراقبين بين إيطاليا وبلدان القارة الأوروبية، لكن ليس بينهم واحد أعرفه حاول مقارنة إيطاليا بالصين. ومع أن كلاً منهما يختلف جذرياً عن الآخر في ما يتعلق بالتاريخ والدين وغيرهما من الجوانب الثقافية، إلا أنهما في الحقيقة متشابهتان في عدة جوانب حاسمة. ففي الحالتين كلتيهما، تلعب العائلة دوراً مركزياً في تشكيل البنى الاجتماعية، مع ما يتصل بذلك من ضعف في المؤسسات التي لا تعتمد على صلات القرابة. كما إن البنية الصناعية في كل

منهما تتألف من شبكات من المؤسسات التجارية العائلية ذات الحجم الصغير نسبياً، تتجمع معاً في نسيج معقد من الاعتماد المتبادل. وتزداد أوجه الشبه بينهما وضوحاً نتيجة لصغر الحجم، وبساطة البنى المسؤولة عن عملية صنع القرار. فالشركات في «تيرزا إيتاليا» وتايوان وهونغ كونغ، تلائم بصورة مثيرة للإعجاب الأسواق الاستهلاكية التخصصية، السريعة التقلب، أو أسواق السلع الإنتاجية مثل الآلات الصناعية التي لا تتطلب حجماً كبيراً. وفي المجتمعين كليهما تعتمد المؤسسات العائلية الصغيرة على شبكات من الشركات الأخرى لتحقيق ما يوازي أداء اقتصاديات الحجم الكبير. ومن ناحية أخرى، لم تتمكن لا الشركة العائلية الإيطالية ولا الصينية من التخلص من تلك القطاعات التي يحددها بها حجمها، ولذلك فهي تحتل مواقع متشابهة في الاقتصاد العالمي. ومن أجل ذلك، فإن هذه المناطق الإيطالية، من منظور البنية الصناعية، هي كونفوشيوسية في طبيعتها الجوهرية، والتحديات التي تواجهها في التكيّف مع الظروف الاقتصادية المتغيّرة ستكون متشابهة أيضاً.

الهوامش:

(١) «مونتيغرانو» اسم خيالي، لكن البلدة حقيقية (شيارمونتي). انظر:
Edward C. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958), pp. 107 - 115 - 116.

(٢) انظر:
Banfield (1958), p. 85.

(٣) المصدر نفسه:
Banfield (1958), p. 7.

(٤) المصدر نفسه:
Banfield (1958), p. 88.

(٥) انظر:
Robert D. Putnam, *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy* (Princeton: Princeton University Press, 1993), pp. 91 - 92.

يقدم بوتنام أيضاً بيانات أوسع عن الأنواع الأخرى من المنظمات التي تظهر النمط ذاته من التوزع الشمالي- الجنوبي.

(٦) انظر:
Putnam (1993), p. 97.

(٧) المصدر نفسه:
Putnam (1993), p. 111.

(٨) المصدر نفسه:
Putnam (1993), p. 107.

(٩) المصدر نفسه:
Putnam (1993), p. 139.

(١٠) كما ورد في:
Paul Ginsburg; and Putnam (1993), p. 143.

(١١) نحت هذا التعبير جيسي بيتس في معرض الإشارة إلى فرنسا. انظر:
Jesse R. Petta, «Continuity and Change in Bourgeois France,» in Stanley Hoffman and Charles Kindleberger, eds., *In Search of France* (Cambridge: Harvard University Press, 19630.

(١٢) حول هذه النقطة، انظر:

Putnam (1993), p. 146.

(١٣) انظر خريطة الكثافة النسبية للمجتمع المدني/ المديني في:
Putnam (1993), p. 97.

(١٤) بلغ الناتج المحلي الإجمالي في إيطاليا ٢٢٣ ,١ مليار دولار (١٩٩٢)؛ مقارنة بهولندا (٣٢٠)، والسويد (٢٤٧)، وسويسرا (٢٤١). انظر:
International Financial Statistics 1994 Yearbook (Washington, D.C.: International Monetary Fund, 1994).

(١٥) أول من عبر عن فكرة «إيطاليا الثالثة» هو أرنولدو باغناسكو. انظر:
Tre Italie: La problematica territoriale dello sviluppo italiano (Bologna: Il Mulino, 1977).

من الأعمال الأخرى التي تتناول التصنيع صغير الحجم في إيطاليا:
Arnoldo Bagnasco and Rosella Pini, «Sviluppo economico e trasformazioni sociopolitiche nei sistemi territoriali e economia diffus: Economia e struttura sociale,» *Quaderni di Fondazione Giangiacomo Feltrimelli* no. 14 (1975); Giorgio Fua and Carlo Zacchia, *Industrilizzazione sensa /ratture* (Bologna: Il Mulino 1983).

(١٦) انظر:
Michael J. Piore and Charles F. Sabel, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity* (New York: Basic Books, 1984), p. 227.

(١٧) انظر:
Sebastiano Brusco, «Small Firms and Industrial Districts: The Experience of Italy,» in David Keeble and Robert Wever, *New Firms and Regional Development in Europe* (London: Croom Helm, 1982), pp. 192 - 193.

تعد آلات الخراطة والتشغيل، بطبيعتها، منتجات قليلة العدد تصنعها شركات صغيرة الحجم بغض النظر عن البلد الذي تعمل فيه.

(١٨) انظر:
Julia Bamford, «The Development of Small Farms, the Traditional Family and Agrarian Patterns in Italy,» in Robert Gofee and Richard Scase, eds., *Entrepreneurship in Europe: The Social Processes* (London: Croom Helm, 2987), p. 8.

(١٩) هنالك شركة ثالثة، Versace، تخطط للتحول إلى شركة مساهمة.
New York Times, June 13, 1994, pp. D1-D2.

(٢٠) تطور نموذج التخصصية المرنة، والحجة على دور الشركات الصغيرة في الاقتصادات الحديثة في الأعمال الآتية:
Piore and Sabel (1984); Charles Sabel, *Work and Politics: The Division of Labor in Society* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981); Michael J. Piore and Suzanne Berger, *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies* (Cambridge: Cambridge University Press, 1980); and Charles Sabel and Jonathan Zeitlin, «Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization,» *Past and Present* 108 (1985): 133 - 176.

(٢١) لم يشهد الاستخدام في المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم نمواً يذكر، بل ربما تقلص ولكن بسرعة أقل. انظر:
Richard D. Whitely, «The Revival of Small Business in Europe,» in Brigitte Berger, ed., *The Culture of Entrepreneurship* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1991), p. 162.

(٢٢) البلدان التي شهدت أكبر نمو في حجم الاستخدام في الشركات الصغيرة هي إيطاليا، وإسبانيا، والبرتغال، واليونان، وهولندا، والدنمرك. انظر:
Whitley in Berger (1991), p. 170.

(٢٣) انظر:
Putnam (1993), pp. 156 - 157.

(٢٤) حول هذه النقطة انظر:
Putnam (1993), pp. 158 - 159.

(٢٥) الباحث الرئيس المسؤول عن هذه المراجعة هو بيتر لاسليت، انظر:
Peter N. Laslett, *Household and Family in Past Time* (Cambridge: Cambridge University Press, 1972); and «The Comparative History

of Household and Family,» in Michael Gordon, ed., *American Family in Social-Historical Perspective* (New York: St. Martin's Press, 1973).

(٢٦) انظر:

Bamford in Goffee and Scase (1987), p. 16.

للاطلاع على وصف مفصل للعائلات الممتدة في مناطق وسط إيطاليا عموماً، انظر:

David I. Kertzer, *Family Life in Central Italy,1880 - 1910* (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1984).

انظر أيضاً:

David I. Kertzer and Richard P. Saller, eds., *The Family in Italy from Antiquity to the Present* (New Haven: Yale University Press, 1991).

(٢٧) انظر:

Bamford in Goffee and Scase (1987), p. 17.

(٢٨) لوحظت أهمية العائلة الممتدة أيضاً في:

Piore and Sabel (1984), pp. 227 - 228.

(٢٩) انظر:

Banfield (1958), pp. 118 - 119.

(30) Bamford in Goffee and Scase (1987), pp. 17 - 19; Kertzer (1984), pp. 32-35.

(31) Bamford in Goffee and Scase (1987), pp.19 - 20.

(٣٢) انظر:

Putnam (1993), p. 130.

(٣٣) المصدر نفسه:

Putnam (1993), pp. 159 - 160.

يتمثل دور الحكومات المحلية في هذا السيناريو في توفير البنية التحتية الداعمة لشبكات الشركات، كالتدريب وخدمات المعلومات.

(٣٤) سوف نناقش هذه المسألة بإسهاب في الفصول المتعلقة باليابان.

(35) Santo Versace, as Quoted in *New York Times*, Jun 13, 1994, p. D2.

(٣٦) انظر:

Michael L. Blim, *Made in Italy: Small-Scale Industrialization and Its Consequences* (New York: Praeger, 1990), p. 259.

وفقاً لمايكل بليم، رفض مالك مصنع أحذية واحد من بين خمسة وعشرين اللجوء إلى «سوق العمالة السوداء» في المنطقة التي أجرى فيها الدراسة. انظر:

(٣٧) وفقاً لمايكل بليم، انظر:

Blim (1990), pp. 162 - 165.

(38) Whitley in Berger (1991), p. 168.

الفصل الحادي عشر

وجهاً لوجه في فرنسا

وضعت الدولة الفرنسية في العقود الأخيرة على قمة أولوياتها أن تجعل من فرنسا قوة صناعية رائدة في عدد من ميادين التكنولوجيا المتقدمة، مثل الفضاء والإلكترونيات وأجهزة الكمبيوتر. وكان هذا التوجه منسجماً مع الأسلوب الذي ظلت الحكومات الفرنسية المتعاقبة تنتهجه طوال الخمسمئة سنة الماضية على أقل تقدير: حيث تقوم مجموعة من البيروقراطيين في باريس برسم مخطط السياسة الصناعية على المستوى القومي بهدف ترويج وتشجيع الأساليب والطرائق التقنية، ومن ثم وضعها موضع التنفيذ عبر سلسلة من الخطوات الإجرائية تشمل تدخل الدولة لحماية الصناعات المحلية، وتقديم الدعم الحكومي للشركات الوطنية، وتسهيل فوزها بعقود المشتريات الحكومية، أو حتى بالتأميم الصريح والمباشر لعدد من الشركات المصنّعة لمعدات التكنولوجيا المتقدمة، ومنها قطاع صناعة الإلكترونيات برمته، مثلما حدث بعد انتصار الاشتراكيين في انتخابات عام ١٩٨١. وأثمر هذا النمط من السياسة الصناعية الموجهة بعضاً من النتائج الإيجابية، تمثّلت في صناعة فضائية نشطة وقابلة للنمو، تشمل طائرة «كونكورد» للنقل التجاري الأسرع من الصوت؛ وسلسلة من الطائرات الحربية المعدة للتصدير؛ وبرنامجاً نشطاً لإطلاق الأقمار الفضائية، ثم طائرة الركاب التجارية «ايرباص» بمساعدة شركاء فرنسا في الاتحاد الأوروبي[1].

لكن السجل العام للسياسة الصناعية الفرنسية في مجال التكنولوجيا المتقدمة كان مخيباً للآمال. فقد توقّعت الخطة الحكومية في أواخر الستينيات مثلاً أن العمليات الحسابية في المستقبل سوف تتركز ببساطة في مجرد عدد قليل من الحواسيب العملاقة التي تتعامل مع عدة برامج في وقت واحد، واستمرت الدولة في تقديم الدعم الحكومي لتطوير التقانة في هذا الاتجاه حتى بعد قيام الثورة التكنولوجية التي أنتجت أجهزة الكمبيوتر الأصغر حجماً[٢]. وبدأت صناعة الكمبيوتر الفرنسية، التي أممت وتلقّت دعماً حكومياً ضخماً، تعاني فور قيامها تقريباً في أوائل الثمانينيات خسائر مالية كبيرة استنفدت الدعم الحكومي، وزادت العجز في الميزانية، وأرهقت الفرنك الفرنسي. وفي نهاية المطاف، لم تنجح الشركات الفرنسية أبداً في أن تكون مورداً رئيساً متقدماً لمكونات الكمبيوتر الصلبة (العتاد) أو حتى للبرمجيات، اللهم في ما عدا بيعها في سوق أجهزة الاتصالات الداخلية المقيد في فرنسا ذاتها. كما لم تصادف السياسة الحكومية الفرنسية نجاحاً يذكر في رعاية أو دعم صناعات يمكن أن ترقى لمستويات عالمية في مجال أشباه النواقل، أو التكنولوجيا الحيوية، أو حتى صناعة السيارات.

واتخذ الاقتصاديون المنادون بالسوق الحر، من السجل الضعيف لأداء السياسة الصناعية الفرنسية، دليل اتهام يُوجه ضد السياسات الصناعية بحد ذاتها، واعتبر بحق نموذجاً واقعياً جاداً يثبت محدودية قدرة الحكومة على انتقاء الصناعات الناجحة تجارياً. لكن ما فشل العديد من المنتقدين لهذه السياسة في أخذه بعين الاعتبار هو أن الحكومات الفرنسية وجدت نفسها على الدوام مضطرة للتدخل في النظام الاقتصادي، لأن القطاع الخاص الفرنسي لم يكن في أي وقت من الأوقات ديناميكياً، أو قادراً على الابتكار والتجديد، أو تجارياً متمتعاً بروح المغامرة. وحسب ما يقول بيير دريفوس الذي شغل في وقت سابق منصبي وزير الصناعة ورئيس شركة «رينو» لصناعة السيارات: «إن المشروعات التجارية الخاصة في فرنسا لا تقبل تحمّل أي مخاطرة، فهي فاترة الهمة، وجبانة وخجولة»[٣]. وفي السنوات المئة والخمسين الماضية، لم تكن الشركات الخاصة

في فرنسا قط سبّاقة في مجال تجديد الأشكال التنظيمية الحديثة وتطويرها، ولم تنل أي حظ من الشهرة تكتسبها نتيجة حجمها الكبير أو مقدرتها على تسيير العمليات الصناعية المعقدة وإدارتها. أما أكثرها نجاحاً، بغض النظر عن تلك التي تدعمها الدولة أو تملكها مباشرة، فهي عموماً مؤسسات تجارية أو صناعية عائلية تتجه أصلاً نحو أسواق استهلاكية صغيرة الحجم نسبياً، تتطلب منتجات متخصصة وعالية الجودة.

وإذا ما بدا هذا النموذج مألوفاً لنا، فهو في الحقيقة كذلك. وبينما قد يبدو من الجرأة تماماً مقارنة مجتمع معقد على درجة عالية من التطور كالمجتمع الفرنسي الحديث، مع المجتمعات الصينية المبتدئة وقليلة الخبرة في الشرق الأقصى، إلا أن هناك في الواقع عدداً من أوجه الشبه المحكمة بينهما في ما يتعلق برأس المال الاجتماعي كذخيرة فطرية طبيعية يتمتعان بها. إذ تشترك فرنسا مع المجتمع الصيني النموذجي في ضعف جمعياتها الوسيطة التي تقوم ما بين العائلة والدولة، الأمر الذي أعاق قدرة القطاع الخاص الفرنسي على إقامة مشروعات ديناميكية قوية وكبيرة الحجم. ونتيجة لذلك، تركّز القطاع الاقتصادي الفرنسي وتجمّع حول مؤسسات تجارية عائلية، أو شركات حكومية عملاقة، تأسست حين تدخلت الدولة لإنقاذ الشركات الخاصة الكبرى من الانهيار. وكان لهذه الطبقة المفقودة من المؤسسات الوسيطة آثارها لا على مجمل البنية الصناعية الفرنسية فحسب، ولكن أيضاً على الأسلوب الذي يتعامل به العمال والمديرون الفرنسيون في ما بينهم.

يجب علينا في البدء ملاحظة مختلف الجوانب المهمة التي تميّز فرنسا عن أي مجتمع كونفوشيوسي. فمن الخطأ القول إن في فرنسا «أسروية» بالمعنى الصيني للكلمة، أو أن فيها ما يشابه حتى «الأسروية» المسيطرة على وسط إيطاليا. وفي ما وراء المكانة الجليلة التي أسبغتها الكنيسة الكاثوليكية والتقاليد اللاتينية عموماً على العائلة (familia)، فليس لدى فرنسا أيديولوجيا مفصلة تمنح العائلة امتيازات خاصة. وحتى في العصور الغابرة، لم تلعب صلات القربى النمط نفسه من الأدوار التي لعبتها في الصين؛ فقد كانت فرنسا

في العصور الوسطى تتمتع بوجود تشكيلة واسعة من المؤسسات الوسيطة -نقابات، وجمعيات دينية، ومجالس بلدية، ونوادي - ولم يكن أي منها تقريباً قائماً على صلات القرابة. وفي السنوات اللاحقة، كانت فرنسا هي التي اخترعت مفهوم «الوظائف المتوافرة لذوي الموهبة»، وهو مفهوم يعتمد أساساً على معايير موضوعية تعطي الأولوية للمؤهلات الشخصية، وليس للمحتد الكريم، أو المركز الاجتماعي الموروث. ولم تطمح العائلة الفرنسية مطلقاً، بغض النظر عن طبقتها الاجتماعية، لتكون وحدة اقتصادية متمتعة بالاكتفاء الذاتي، كما لم يكن لها نسب أبوي صارم كالعائلة الصينية (جيا). والعدد الكبير من الأسماء المركبة لعائلات الطبقتين الأرستقراطية والبرجوازية، يعد في حد ذاته شاهداً على أهمية نسب الأم الموروث.

فضلاً عن ذلك كله، حظيت الدولة في فرنسا منذ بدايات العصر الحديث على أقل تقدير، بهالة من الشرعية والمهابة تختلف بهما كلياً عن مثيلتها في الصين. فالإمبراطور الصيني، مع بلاطه وحاشيته، والطبقة البيروقراطية الإمبراطورية، يتربع نظرياً على قمة التركيبة الهرمية للمجتمع الصيني، ويستمد الشرعية من العقيدة الكونفوشيوسية. لكن كان هناك أيضاً تقاليد موازية بين الصينيين، تدفعهم إلى عدم الثقة بالدولة، وتستحثهم على حماية امتيازات عائلاتهم والسهر عليها بيقظة شديدة ضد من يفكر بتهديدها. بالمقابل، ظلت خدمة الدولة في فرنسا مطمحاً دائماً يصبو إليه أفضل الناس وأبرعهم، حيث يأمل كثير من الفرنسيين بمتابعة تحصيلهم العلمي في «المعهد الوطني للإدارة» (ENA) أو غيره من المعاهد المتخصصة العليا، ومن ثم الحصول على وظيفة رسمية لدى الحكومة أو إدارة إحدى الشركات الكبرى التي تملكها الدولة. ومع أن مشاعر الحذر من الوظائف البيروقراطية في الصين آخذة بالتبدل والانحسار في الآونة الأخيرة، إلا أن قلة قليلة فقط من الصينيين الطموحين في جمهورية الصين الشعبية وتايوان وهونغ كونغ وسنغافورة، يفضلون مع ذلك اختيار الوظائف الحكومية على السعي لتحقيق النجاح والثروة لهم ولعائلاتهم في المؤسسات التجارية الخاصة.

لا تكمن الأهمية الفعلية لدور العائلة الفرنسية في مجرد كونها متماسكة الأركان أو قوية البنيان بصورة واضحة فحسب، بل تتجلى أكثر من ذلك في أنها قد دُفعت إلى الواجهة دفعاً لتشكل دعامة رئيسة من دعائم اللحمة الاجتماعية، بسبب الافتقار إلى الجماعات الوسيطة الأخرى ما بين العائلة والدولة التي يمكن أن تستقطب ولاء الفرد. وهذا يصدق فوق كل شيء على الواقع الاقتصادي في فرنسا.

في مقالة رائدة وبعيدة النظر نشرت في أواخر الأربعينيات، أثبت المؤرخ الاقتصادي دافيد لانديز في دراسة له عن التطورات المستقبلية للاقتصاد الفرنسي، أن التخلف النسبي لهذا الاقتصاد مقارنة بإنكلترا، أو ألمانيا، أو الولايات المتحدة، إنما يعود إلى سيطرة الشركة العائلية التقليدية[٤]. كما أكد أن رجل الأعمال الفرنسي متحفظ وحذر بطبعه، يعادي ما يجهله وينفر من كل جديد، همه الأساسي الحفاظ على بقاء المشروع التجاري لأسرته واستقلاليته. ولهذا فهو يعارض تحول شركته العائلية إلى شركة مساهمة عامة، كما ينفر من البحث عن مصادر تمويل خارجية كيلا تضعف سيطرته على المؤسسة. ويؤيد صاحب المصنع الفرنسي بقوة السياسة الحمائية ولا يتمتع بذهنية تشجع على التصدير إلى الخارج، ويعد نفسه، خلافاً لنظيره الألماني، موظفاً لا تاجراً مغامراً، و«ينظر إلى الحكومة باعتبارها شكلاً من أشكال السلطة الأبوية التي يجد تحت جناحيها دائماً الملاذ والمواساة»[٥].

وسع جيسي بيتس أطروحة لانديز، وأثبت أن تقاليد وقيم الطبقة الأرستقراطية قد حيّدت النجاحات التي حققتها البرجوازية الفرنسية. إذ لم تقدر الطبقة الأرستقراطية النظام الرأسمالي حق قدره، بل أعطت للشجاعة والشهامة والفردانية قيمة أعلى من ثبات واطراد عملية تراكم رأس المال على أسس عقلانية[٦]. ولم تحاول العائلة البرجوازية من جانبها تغيير الوضع الراهن عبر تسريع النموّ الاقتصادي أو الابتكار والتجديد، بل تطلّعت في طموحاتها إلى المكانة ونوعية الحياة الوطيدة والمستقرة التي يعيشها ملاك الأراضي الأرستقراطيون. كما إن تراكم مقادير كبيرة من الثروة كان أمراً صعب المنال، بسبب عدم استعداد العائلات التجارية للمجازفة وركوب المخاطر من جهة،

ونتيجة لطبيعة العائلة نفسها من جهة أخرى. فقد تمّ إلغاء حق الابن البكر وحده بوراثة أبيه لأنها ممارسة غير ديمقراطية في أثناء الثورة، بينما أدى نسب الأم غالباً إلى خلافات وانقسامات كثيرة داخل العائلة الفرنسية ومن ثم تفتت الثروات. وما كان من الواجب على بيتس إضافته هو أن المشاعر المحافظة والمعادية للرأسمالية التي كانت تسيطر على الطبقة الأرستقراطية، قد استبدلت في القرن العشرين بمشاعر مماثلة من العداء للرأسمالية لازمت الطليعة المثقفة الماركسية في معظمها، بكل ما يمتلكها من زهو وخيلاء وتكبّر. ومارس ذلك كله تأثيراً له دلالته في نظرة رجل الأعمال الفرنسي نحو مشروعية مهنته ذاتها.

في السنوات اللاحقة تعرضت فرضية لانديز عن الجذور الأسروية لتخلف الاقتصاد الفرنسي لهجوم النقاد من عدة جوانب. ومن أهم هذه الانتقادات أن الاقتصاد الفرنسي قد شهد نموّاً متسارعاً في الخمسينيات، حيث حقق هو أيضاً «معجزة» اقتصادية مصغرة لم تكن أقل إثارة للإعجاب مما حققه الألمان، الأمر الذي يضع المقدمة المنطقية ذاتها لتخلف الاقتصاد الفرنسي أو تأخره موضع التساؤل والشك(٧). واليوم يتمتع المواطن الفرنسي بواحد من أعلى معدلات الدخل السنوي في العالم الصناعي إذا ما قيس بتكافؤ القوة الشرائية وليس بالدولار. كما أجرى علماء الاقتصاد تعديلات واسعة على الفرضيات المتعلقة بالاقتصاد الفرنسي، فقد أثبتوا أولاً، أن معدلات النموّ في فرنسا لم تكن أبداً أدنى مستوى من تلك التي حققتها دول تُعد أكثر تقدماً كإنكلترا وألمانيا(٨)، وبيّنوا، ثانياً أن الشركات العائلية ليست أقل قدرة من الشركات ذات الإدارة المحترفة على تقديم ابتكارات تنظيمية حديثة وإنتاج ثروات جديدة(٩). واعتبرت شركة «رينو» لصناعة السيارات، ومتاجر «بو مارشيه» لتجارة التجزئة (التي ابتكرت نظام المتاجر المتنوعة الكبرى المؤلفة من عدة أقسام يبيع كل منها نوعاً مختلفاً من السلع)، مثالاً للمؤسسات التجارية العائلية الديناميكية التي تملك المقدرة على النموّ والتوسع للوصول إلى أحجام اقتصادية كبيرة(١٠).

ومع ذلك وبالرغم من هذه الانتقادات، لم تجرؤ سوى قلة قليلة من النقاد على إنكار حقيقة أن الاقتصاد الفرنسي ظل منظّماً على أسس عائلية حتى بعد

انقضاء النصف الأول من القرن العشرين؛ وأن الفرنسيين قد تأخروا كثيراً عن ركب الألمان والأميركيين في عبور المرحلة الانتقالية الفاصلة ما بين المؤسسة العائلية والشركة الحديثة بإدارتها المحترفة؛ وأن الدولة الفرنسية لعبت دوراً فاعلاً في الترويج والتشجيع على هذا العبور والتحوّل. وبينما بدأت المؤسسات التجارية الألمانية الوصول إلى الشكل التضامني للشركة منذ سبعينيات القرن التاسع عشر، فإن شرعية دور العائلة في قيادة المؤسسات التجارية الفرنسية لم يكن محل شك أو نقاش، واحتفظت الشركات العائلية بسلطتها حتى حقبة ما بين الحربين[١١]. لكن سيطرتها بدأت تضعف في أواسط الثلاثينيات نتيجة صدور عدد من القوانين التي أقرّت من ضمن ما أقرّت المساواة في حق التصويت بين حملة الأسهم، إلا أن النقلة النوعية الواسعة نحو الشكل الإداري التضامني لم تحدث إلا بعد الحرب العالمية الثانية[١٢]. وفي حين يمكن لفرنسا مجاراة بريطانيا في معدل النموّ على أساس دخل الفرد السنوي إلا أن قلة من المؤرخين الاقتصاديين فقط يمكن أن تجادل في حقيقة أن الفرنسيين كانوا أبطأ من الألمان والأميركيين في تبني التقنيات الحديثة، ولاسيما تلك التي أفرزتها الثورة الصناعية «الثانية» (في مجال الكيماويات، والمعدات الإلكترونية، والفحم، والفولاذ.. الخ). فالاتحادات المهنية الفرنسية ظلت على الدوام ضعيفة حينما تقارن بمثيلاتها في ألمانيا، حيث لعبت هناك دوراً استثنائياً مهماً في الترويج للمعايير التجارية، وتأهيل الكوادر، وفتح الأسواق وما شابه. وبالرغم من نجاح الاتحادات المهنية الفرنسية في تحديث نفسها منذ ذلك الحين، إلا أنها كانت مصممة أساساً بشكل نموذجي لحماية القطاعات القديمة من خطر المنافسة عن طريق الدعم الحكومي وفرض التعرفة الجمركية[١٣]. كما إن هناك إجماعاً عاماً على أن الإنتاج الصناعي الفرنسي ظل مهيئاً في معظم سنوات القرن التاسع عشر للتكيّف مع الصناعات التقليدية لسلع استهلاكية عالية الجودة، والشركات العائلية صغيرة الحجم تناسب بشكل واضح هذا النمط من الإنتاج[١٤].

وفي الحقيقة يمكن اقتفاء آثار عديد من السمات المميزة للاقتصاد الفرنسي في «الأسروية» الفرنسية. وقدم بعض المراقبين الدلائل على أن

الصناعة الفرنسية تعاني نظام السوق «المالثوسي» (Malthusian)، حيث يخوض عدد كبير من الشركات الصغيرة منافسة «بالغة» الشدة، الأمر الذي يحد من ربحيتها أو يدفعها لتشكيل اتحادات إنتاجية احتكارية (كارتيلات) مع الشركات الأخرى لحماية حصتها السوقية(١٥). لكن بنية السوق هي في الواقع نتيجة، وليست سبباً، لمحاولة الشركات جني ثمار اقتصاديات الحجم الكبير. وإذا ما عجزت الشركات الفرنسية عن تحقيق ذلك الحجم بصورة فعّالة، فإن المشكلة لا تكمن على الأرجح في السوق ذاته، بل في نزعات وميول العائلات التي لا تملك الرغبة في توسيع نشاطاتها وإضعاف سيطرتها وتحكمها بمؤسساتها التجارية. وبصورة مشابهة، يعتقد آخرون أن تركيز المؤسسات الفرنسية على الإنتاج صغير الحجم للسلع التقليدية عالية الجودة انبثق من الأسواق الصغيرة وطبيعتها التخصصية. وصحيح أن بقاء الفوارق الطبقية واستمرار بعض التقاليد الأرستقراطية كان لهما تأثير مهم في تشكيل الذوق العام للمستهلك الفرنسي، إلا أن المنظمات التسويقية الكبيرة والحديثة تميل هي أيضاً للحصول على ما تتطلبه من سلع ومنتجات خاصة بها. وأخيراً ظهرت إلى الوجود السوق الفرنسية التي يمكن بها تصريف السلع الاستهلاكية المنتجة بالجملة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، تماماً مثلما جرى في مراحل مبكرة في الولايات المتحدة وألمانيا. إلا أن التأخير النسبي الذي لازم هذا التحول في فرنسا يمكن أيضاً تتبع آثاره في بطء عملية اضمحلال المؤسسات التجارية العائلية(١٦).

إن تضامن العائلة البرجوازية التقليدية في فرنسا، بكل ما تتميز به من ميل نحو الاهتمام بشؤونها الداخلية وتقاليدها ووضعها الاجتماعي، قد حظي بشهرة واسعة في الكتابات حول فرنسا، واستقطب تعليقات العديد من علماء الاجتماع. ومثلما هي الحال في المجتمعات الأسروية الأخرى، هنالك تقاليد ثقافية عميقة الجذور تعارض ممارسة التبني، وانعكس ذلك في الجدل الذي دار في «مجلس الدولة» حين قدّم القانون الأساسي للتبني في زمن نابليون(١٧). وعلى أي حال لا تتمتع الأسروية الفرنسية بقوة ورسوخ مثيلتها في الصين، ولا حتى بقوة الأسروية في مناطق وسط إيطاليا. فَلِمَ إذن كانت المؤسسات التجارية

العائلية في فرنسا على هذه الدرجة من البطء في عبور المرحلة الانتقالية إلى نظام الإدارة المحترفة والبنية التضامنية الحديثة؟

يبدو أن للإجابة علاقة بمستوى الثقة المتدني بين الفرنسيين، وبالصعوبات التقليدية التي تعترض النزعة نحو التواصل الاجتماعي العفوي بين الجماعات. لقد أشارت مجموعة واسعة من المراقبين على مدى سنوات طويلة إلى ندرة الجماعات الوسيطة نسبياً ما بين العائلة والدولة في فرنسا. وكان اليكسي دو توكفيل من أوائل هؤلاء وأكثرهم أهمية، حيث شرح في كتابه «النظام البائد والثورة الفرنسية» الانقسامات الطبقية العميقة التي تعم فرنسا من أقصاها إلى أقصاها عشية قيام الثورة. إضافة إلى أوضاع تراتبية أخرى أصغر حجماً داخل كل طبقة، منعت الناس من العمل معاً حتى في حالة وجود مصالح مشتركة مهمة في ما بينهم.

أما عالم الاجتماع الفرنسي ميشيل كروزييه فقد لاحظ أن هذا الوضع كان أيضاً سمة مميزة لحقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية، بالنسبة للمؤسسات الإدارية والاحتكارات الصناعية التي قام بدراستها. إذ لا توجد ضمن أي طبقة بيروقراطية جماعات ولا فرق عمل متعاونة من أي نوع، ولا جمعيات يتصل نشاطها بالعمل أو بالمتعة؛ وفي الواقع، فإن المستخدمين نادراً ما يقيمون أي صداقات داخل المؤسسة الاقتصادية التي يعملون بها، ويفضلون الاتصال في ما بينهم عبر جملة من القواعد التراتبية الرسمية التي تحدد نوع تلك المؤسسة وطبيعتها[١٨]. كما أشار كروزييه إلى تشكيلة واسعة من الدراسات الأخرى التي تظهر غياب الجمعيات الأهلية في المجتمع الفرنسي: فالأطفال في إحدى القرى مثلاً لم ينجحوا في تشكيل جماعات أو زمر، أو في تطوير روابط دائمة تستمر معهم حتى سن الرشد[١٩]؛ أما البالغون في قرية أخرى فقد لاقوا صعوبات كبيرة في التعاون معاً في مهمات تتعلق بالصالح العام، لأن ذلك قد يلغي المساواة النظرية بين القرويين[٢٠].

بكلمات أخرى، هناك نفور واضح ومتجذّر في الثقافة الفرنسية من العلاقات المباشرة وغير الرسمية التي تعد ضرورية لقيام الجمعيات الأهلية

الجديدة، مع تفضيل كبير للسلطة المركزية التراتبية التي يحددها القانون. أي أن الفرنسيين الذين يملكون وضعاً اجتماعياً-قانونياً متساوياً، يجدون صعوبة كبيرة في حل المشكلات العالقة بينهم، دون الرجوع إلى شكل من السلطة أعلى مقاماً وأشد مركزية[٢١]. وحسب ما يقول كروزييه:

إن العلاقات القائمة على الثقة المباشرة، تُعد في الواقع صعبة التحمل في البيئة الثقافية الفرنسية. ومع ذلك فالرأي السائد حول السلطة ما زال يتمثل في الشمولية والاستبداد المطلق. وظل هذا الرأي يحتفظ بشيء من النظرية السياسية السائدة في القرن السابع عشر واختلطت فيها العقلانية بالمتعة، وهما موقفان متناقضان، لكن يمكن التوفيق بينهما داخل النظام البيروقراطي، لأن المركزية والقواعد الموضوعية تجعلان من الممكن عقد المصالحة ما بين مفهوم السلطة الاستبدادية وبين إقصاء أكثر العلاقات المباشرة اعتماداً على الثقة. بكلمات أخرى، يُعد الشكل التنظيمي القائم على البيروقراطية في فرنسا الحل الأمثل لمأزق الفرنسيين الأساسي في موقفهم تجاه السلطة[٢٢].

إن النفور من العلاقات المباشرة وجهاً لوجه يتضح في العديد من مظاهر الحياة الاقتصادية الفرنسية. فالعمال الفرنسيون على أرض أي متجر فرنسي ينفرون من تشكيل فرق عمل جماعية بصورة تلقائية؛ والأفضلية عندهم تكون للتعاون على أسس رسمية تقيمها الإدارة المركزية، أو عبر عقد مركزي بين الإدارة والعمال. وتعاني علاقات العمل ككل نفس المعضلة الشكلانية؛ أما نقابات العمال فلا تحاول حل النزاعات العمالية مع الإدارة محلياً، بل تجنح لإحالة المشكلات عن طريق التسلسل في السلطة لتصل في نهاية المطاف إلى الحكومة المركزية في باريس.

ربما تعود الأصول التاريخية لهذه النزعة الفرنسية نحو المركزية وما يتصل بها من ضعف في الحياة الاجتماعية المشتركة، إلى انتصار الملكية في فرنسا على منافسيها الأرستقراطيين في القرنين السادس والسابع عشر، إضافة إلى القمع والإخضاع اللذين مارستهما بشكل منهجي ضد مراكز القوى البديلة.

وضمن هذا المنظور، فقد كانت مشابهة للنظام الإمبراطوري الصيني والمملكة النورماندية في جنوب إيطاليا[٢٣]. إن صعود نجم الدولة المركزية الفرنسية لم يكن مدفوعاً أصلاً بدوافع اقتصادية بل كان نتيجة للضغوط السياسية- ولاسيما بالحاجة إلى تجنيد جيش كبير يكفي لحماية ممتلكات الأسرة المالكة الحاكمة وتوسيعها[٢٤]. وتمّ القضاء على الإدارة المحلية لصالح نظام من المسؤولين الإداريين الذين تعينهم الحكومة في باريس تحت رقابة «المجلس الملكي» الذي كانت مهماته وصلاحياته تتوسع باستمرار. وطبقاً لتوكفيل «لم يكن في فرنسا [نتيجة هذه المركزية السياسية] منطقة ولا ناحية ولا قرية مهما كانت صغيرة، كما لم يكن هناك مستشفى أو مصنع أو رهبانية أو كلية تمتلك الحق بإدارة شؤونها الذاتية كما ينبغي، أو إدارة ممتلكاتها دون تدخل من أحد»[٢٥].

في الشؤون الاقتصادية، تطورت السيطرة الملكية المطلقة على الأمور المالية في فرنسا في عهد شارل الرابع (١٤٦١ - ١٤٢٧)، وتوسعت في المراحل التاريخية اللاحقة في أثناء حكم لويس الحادي عشر، ولويس الثاني عشر، وفرانسيس الأول بين أواخر القرن الخامس عشر وأوائل القرن السادس عشر (تبدى في ذلك الارتفاع المستمر- بصورة أو بأخرى- في معدل الضريبة). ولاحظ توكفيل أن أشد مظاهر النظام الضريبي ضرراً كانت ظلمه وتحيّزه، لأنه جعل الناس واعين بالفوارق في ما بينهم، كما أجّج مشاعر الحقد والغيرة المتبادلة حول ما يتمتعون به من مزايا[٢٦]. وإضافة إلى الضرائب، فقد طور التاج الفرنسي وسائل جديدة لزيادة عائداته المالية عبر بيع المناصب الوظيفية في البيروقراطية الملكية المتوسعة باستمرار. ولم يكن الذين يشغلون هذه المناصب يؤدون في العادة أي مهمات رسمية، أو على الأقل لم يكن لهم أي نفع على الصعيد الاجتماعي، لكنها كانت تعفيهم من دفع عدة أنواع من الضرائب، كما كانت تمنحهم لقباً يسبغ عليهم مكانة اجتماعية مرموقة[٢٧]. ومثل البيروقراطية الصينية، شكلت البيروقراطية الفرنسية ثقباً أسود امتص طاقات أي فرد يمتلك الموهبة أو الطموح: «ليس هناك سوى حالات معدودة -إن وجدت- توازي هذه الرغبة الجامحة التي تدفع الفرنسي من الطبقة الوسطى للظهور بمظهر الموظف

الرسمي؛ إذ حالما يجد بحوزته مبلغاً صغيراً من المال يسارع في إنفاقه لشراء وظيفة رسمية عوضاً عن استثماره في مشروع تجاري»[٢٨].

كان لبيع المناصب الحكومية تأثيرات أشد ضرراً على المدى البعيد، حيث قسمت تلك الممارسة المجتمع الفرنسي إلى طبقات، وتفتتت هذه بدورها إلى طبقات أصغر وأصغر وجدت نفسها في منافسة مريرة للفوز بالمناصب الحكومية والحظوة الملكية. ووصف توكفيل هذه العملية بأسلوب مؤثر قائلاً: «كانت كل فئة اجتماعية تتمايز عن غيرها عبر حقها في التمتع بنوع أو بآخر من المزايا مهما كانت تافهة، حتى إن أقلها أهمية قد اعتبر علامة رمزية دالة على مكانتها الرفيعة. ولهذا كانت في نزاع دائم حول مسألة الأسبقية إلى درجة عجز فيها المدير الإداري والمحاكم عن إيجاد الحلول الناجعة لهذه الخلافات»[٢٩].

تمكن التمايز في الأوضاع الاجتماعية والقانونية، الذي كرسته وشجعت عليه السياسة الضريبية وأساليب منح الامتيازات في عهد نظام ما قبل الثورة، تمكن من البقاء في فرنسا الحديثة وأثر على مجمل الحياة الاقتصادية بطرق تنأى عن الحصر. فقد ظلت فرنسا في جوانب عديدة مجتمعاً طبقياً إلى حد بعيد. أما النموّ الاقتصادي الذي شهدته الأسواق الاستهلاكية الواسعة في وقت متأخر نسبياً، مع بقاء الأسواق الصغيرة الحجم للسلع الثمينة عالية الجودة، فهما شهادة ودليل على عدم زوال المشاعر الأرستقراطية التي ما زالت تؤثر في المستهلكين الفرنسيين من الطبقة الوسطى. ظلت الهوّة التقليدية التي تفصل العامل عن الإدارة شديدة الاتساع في فرنسا. ومثلما هي الحال في الدول الأوروبية الجنوبية، تأثرت الحركة العمالية الفرنسية بالحركات النقابية الفوضوية عند نهاية القرن التاسع عشر، ووقعت تحت سيطرة النظريات الآيديولوجية ولاسيما الشيوعية التي روّج لها الحزب الشيوعي الفرنسي في القرن العشرين. أما المنازعات العمالية التي يمكن لها أن تحل بأسلوب براغماتي في الولايات المتحدة مثلاً، فقد أخذت في فرنسا دلالات سياسية في أغلب الأحوال، وتطلبت عادة تدخل الحكومة المركزية لحلها. أشار ستانلي هوفمان إلى الكيفية التي استطاعت بها القيم الأرستقراطية البقاء والتأثير حتى في الطبقة العمالية الفرنسية، وفي تأكيد

العمال على إظهار الشجاعة والبسالة في النضال ضد البرجوازية[٣٠]. وفي مثل هذا الجو العدائي المسيطر على أرض أي متجر فرنسي، تبدو فكرة اليابانيين عن فريق العمل المشترك الذي يتعاون أعضاؤه لإلغاء التمايز المسيطر على البنى التراتبية البيروقراطية، تماماً مثلما يبدو مفهوم الشركة -العائلة التي تخترق الحواجز الطبقية، أمراً شاذاً وغريباً عن واقع الحال في فرنسا.

هذه الفوارق الطبقية المهيمنة على المجتمع الفرنسي، إضافة إلى المواقف التقليدية تجاه السلطة، خلقت نظاماً من العلاقات القانونية التي تفتقر إلى المرونة على أرض المتجر الفرنسي. ولاحظ المراقبون للنظام السياسي الفرنسي أن النفور من علاقات التشارك والتعاون المباشر قد قلل من فرص التكيف مع المستجدات بأسلوب براغماتي، كما أوجد عقبات تعرقل التغذية الراجعة. فالأساليب السياسية الواقعة تحت تأثير الروتين والرتابة تحتم قبولاً خانعاً بسلطة قوية على درجة كبيرة من البيروقراطية والهشاشة؛ وحين تتعاظم الضغوط من أجل التغيير وتصل إلى نقطة الانفجار، يترنح المشاركون في النظام ويقفزون إلى الطرف المقابل في ثورة عارمة تصبح فيها السلطة برمتها محل شك وتساؤل[٣١]. تكرر مثل هذا النموذج مراراً في فرنسا، وترك بصماته على العلاقات المتبادلة ما بين العمال والإدارة، التي نادراً ما تستطيع احتواء التغيير أو إجراء تعديلات بسيطة تدريجية، بل تجنح للتفجر بين حين وآخر في أوقات الأزمات حين يهب العمال لتحقيق أهدافهم على المستوى القومي.

هنالك توترات تاريخية ضمن طبقة أرباب العمل احتدمت بين البرجوازيين الصغار والكبار، أو ما يعرف بـ «الطبقتين الرأسماليتين»: الأولى كاثوليكية منتجة وعائلية البنية، والثانية خاضعة لسيطرة اليهود والبروتستانت الذين يعملون أساساً في مجالات التمويل والمصارف والمضاربات[٣٢]. ومثلما هي الحال في إنكلترا حيث ينظر المشتغلون في المضاربات التجارية في بورصة لندن باستعلاء تجاه المصنعين في أرياف المدن الشمالية كمانشستر أو ليدز، كذلك تنتشر في فرنسا مشاعر من عدم الثقة المتبادلة بين المركز المالي في باريس والمصنعين في المقاطعات الريفية. والمجموعة الصناعية المرتكزة إلى أحد المصارف، التي

تؤسس في ألمانيا واليابان، وتعتمد على درجة عالية من الثقة بين الأذرع المالية والتصنيعية للمجموعة، تصبح أقل قبولاً في مثل هذه الظروف. أما المجهود الفرنسي المبكر لإقامة مثل هذه المجموعات، (CREDIT MOBILIER)، فقد انتهى إلى فشل ذريع عام ١٨٦٧.

سوف تتدخل البيروقراطية في فرنسا ما قبل الثورة لتنظيم جميع مظاهر الحياة الاقتصادية إلى المدى الذي وصلت إليه في أداء وظيفتها الاقتصادية. فقد كانت النقابات شكلاً من أشكال التنظيم الاجتماعي يعود إلى القرون الوسطى، حيث استطاعت الاحتفاظ – نظرياً- بقدر من الاستقلالية مكّنها من العمل كخط دفاع أمامي ضد التوجهات المركزية للدولة الفرنسية. لكن الدولة استولت عليها – عملياً – وحولتها إلى أداة استخدمتها للتحكم بالحياة الاقتصادية. ففي كل صناعة تقليدية، كانت أنظمة الدولة وقوانينها تغطي فعلياً جوانب عملية الإنتاج كلها. ووفقاً للمؤرخين دوغلاس نورث وروبرت توماس، فإن القوانين الناظمة لصباغة الأقمشة مثلاً بلغت ٣٦٧ بنداً. واستُخدمت النقابات لوضع المعايير الخاصة بتحديد الأسواق ووضع عراقيل هائلة أمام دخولها؛ «كان نظام السيطرة والتفتيش والمعاينة الذي يمارسه الموظفون النقابيون الرسميون شاملاً إلى الحد الذي تتطلب فيه حتى صناعة قماش عادي زيارة المفتشين ست مرات على الأقل في عهد كولبرت»، كما يقولان[٣٣]. وهكذا لم تعتبر النقابات من أهدافها الدفاع عن الحرف التقليدية ضد تعدي الغرباء والمتطفلين بمن فيهم الدولة، بل اعتمدت على الدولة لحمايتها من خطر المنافسة، أو إضفاء الشرعية على سلطتها لتأكيد سيطرتها على الحياة الاقتصادية.

أما النتيجة الطبيعية لهذه الدرجة المرتفعة من المركزية، فكانت بالنسبة للمؤسسات التجارية الخاصة في فرنسا قدراً كبيراً من الاتكالية والاعتماد على حماية الدولة ودعمها ورعايتها. وبينما تغير القانون الإنكليزي بحلول القرن السابع عشر كي يسمح للشركات المرخصة من الدولة بالاحتفاظ بجزء كبير من الدخل الذي تجنيه جراء ما تقوم به من تجديد وابتكار، فإن الدولة الفرنسية احتفظت لنفسها بهذه الأرباح. وواجه كولبرت وزير المالية الشهير في عهد

لويس الرابع عشر صعوبات جمة في تأسيس شركة مماثلة لشركة الهند الشرقية البريطانية أو الهولندية، حيث اشتكى -مثله مثل المدير التنفيذي لشركة «رينو» الذي استشهدنا به آنفاً- من أن «تجارنا.. ليس لديهم المقدرة على اتخاذ مواقف لم يعتادوا عليها»[٣٤]. واستحوذت عادة الاتكال على رعاية ومساندة الدولة على القطاع الخاص الفرنسي برمته قبل قيام الثورة الفرنسية بوقت طويل، وهذا ما وصفه «توكفيل» بالعبارات التالية:

> بما أن الحكومة قد حلّت محل العناية الإلهية في فرنسا، فقد كان من الطبيعي أن يقوم كل فرد حين يواجه الصعوبات، بطلب معونتها. ووجدنا عدداً كبيراً من طلبات الاسترحام التي قصد بها في الحقيقة رعاية مصالح أصحابها الذاتية الخاصة، رغم ادعائهم بأنهم يتحدثون باسم المصلحة العامة.. إن قراءة هذه الطلبات تصيب المرء بالكآبة. وجدنا مزارعين يتقدمون بطلبات لتعويضهم عن خسارة لحقت بقطعانهم أو منازلهم، وملّاك أراض أثرياء يطلبون معونات مالية لتحسين أوضاع «ضياعهم»؛ ومصنعين يسترحمون المدير الإداري للمقاطعة كي يعينهم على احتكار السوق ويحميهم من المنافسة[٣٥].

ظل تدخل الحكومة التقليدي الواسع النطاق في الاقتصاد الفرنسي، ولاسيما لمصلحة الشركات ذات الحجم الكبير، ظل عملية مستمرة حتى الوقت الراهن. وأممت مؤسسات تجارية خاصة عديدة تملكها العائلات بعد نموها في الحجم إلى حد معين، ومواجهتها مشكلات وصعوبات لسبب أو لآخر تحت إدارة أصحابها أو مديريها المؤسسين. وهذا بالضبط ما حدث عبر السنين للعديد من المؤسسات مثل شركة «رينو» لصناعة السيارات، وشركة صناعة الفولاذ Usinnor – Sacilor، وشركة الصناعات الكيماوية Pechiney، وشركة النفط ELF، ومصرف Credit Lyonnais، وشركات Thomson – CSF، وSnecma، وAerospatiale، العاملة في حقول التكنولوجيا الفضائية المتقدمة والإلكترونيات، وشركات Machines Bull.

كان الاقتصاد الفرنسي الموجه، أو تدخل الدولة الفاعل في الحياة الاقتصادية، سبباً ونتيجة في ذات الوقت لضعف القطاع الخاص الفرنسي

وعدم مقدرته على خلق مشاريع خاصة به ذات حجم كبير وقدرة على المنافسة اقتصادياً. أي أن الدولة الفرنسية المركزية تعمّدت في الماضي التاريخي البعيد تقويض استقلالية القطاع الخاص عبر فرض الضرائب ومنح الامتيازات كي يتسنى لها إحكام سيطرتها السياسية عليه، وهو أمر تجلّت آثاره في إضعاف البنى التنظيمية والقضاء على الذهنية المغامرة للمؤسسات التجارية. لكن الضعف نفسه الذي أصاب الروح التجارية المغامرة أصبح في السنوات اللاحقة حافزاً للدولة كي تتدخل مجدداً. حيث سعت لإعادة تنشيط القطاع الخاص رغم ما يتميز به من حذر وافتقار إلى القدرات الخلّاقة والملكات الإبداعية. وأدت رغبة الدولة واستعدادها للتدخل إلى إطالة أمد تبعية القطاع الخاص واتكاليته. وغدت القضية إشكالية معقّدة في القرن العشرين حين أرادت الحكومات الاشتراكية تأميم المؤسسات التجارية الخاصة لأسباب آيديولوجية حتى وإن بدت قادرة على البقاء بقواها الذاتية، ثم في ظل الحكومات المحافظة بعد ذلك التي أرادت بدورها خصخصة القطاع العام نتيجة لقناعات آيديولوجية مشابهة (وعلى أي حال، يجب ملاحظة أن الحكومات الفرنسية المحافظة التي اتبعت سياسة السوق هي ظاهرة جديدة نسبياً؛ والعديد من البيروقراطيين المحافظين يشعرون بسعادة غامرة حين يشرفون على قطاع حكومي ضخم).

بإمكان معظم اقتصاديي الكلاسيكية الجديدة تقديم الأدلة على أن الشركات الحكومية ستكون حتماً أقل كفاءة من الشركات الخاصة، نظراً لافتقار الدولة إلى الدوافع والحوافز المناسبة لإدارة المشروعات التجارية بصورة فعالة. فالدولة لا تخاف الإفلاس، لأنها تستطيع إبقاء المؤسسات التجارية تعمل بفرض ضرائب جديدة، أو في أسوأ الأحوال بواسطة طبع وإصدار نقود جديدة. لكن لها بواعث قوية تدفعها لاستخدام الشركات لأغراض سياسية مثل خلق فرص العمل وتقديم الدعم والرعاية. وما لازم الملكية العامة من نقص وقصور، كان مبرراً أساسياً للتحرك العالمي نحو الخصخصة في العقد المنصرم. إلا أن المشروعات التي تملكها الدولة يمكن إدارتها بفاعلية وكفاءة نسبياً، وأي حكم نهائي حول الثمن الواجب دفعه لتأميم الشركات على حساب كفاءتها يجب أن

يقاس بحسب القدرات التجارية للقطاع الخاص في ذلك المجتمع. فقد مُنحت الشركات المؤممة في فرنسا قدراً معتبراً من حرية التصرف في شؤونها الإدارية، ولم تكن مختلفة كثيراً في عملها عن مثيلاتها في القطاع الخاص[٣٦].

أما الوجه الآخر لضعف القطاع الخاص الفرنسي فيتمثل في موهبة ومقدرة البيروقراطيين في القطاع العام. إذ تمتعت الدولة الفرنسية منذ ظهورها في شكلها الحديث بدرجة من الهيمنة والاحترام والحيوية قلما تحظى بمثلها البيروقراطيات المركزية الأخرى. وفي أحد المواضع علق توكفيل قائلاً: «لم تتبع الحكومة المركزية في فرنسا مطلقاً نهج الحكومات الأخرى في جنوب أوروبا التي بدت وكأنها تحكم قبضتها على كل شيء وتصيب بالعقم كل ما تمسه. فقد أظهرت الحكومة الفرنسية دوماً درجة أكبر من الذكاء وقدراً مذهلاً من الطاقة على التعامل مع المهمات التي وضعتها لنفسها»[٣٧]. ولا شك في أن إحدى حكومات جنوب أوروبا هذه التي كان يفكر بها توكفيل هي مملكة النورمانديين في جنوب إيطاليا. وبالمقابل، نجحت الدولة المركزية الفرنسية في تحديث فرنسا وجعلها قوة تكنولوجية متقدمة ورئيسة. كما استطاعت إدارة صناعاتها المؤممة وتسييرها بكفاءة نسبية، على عكس ما حدث أيضاً للصناعات المؤممة في دول المنظومة الاشتراكية السابقة أو في أميركا اللاتينية. على سبيل المثال، حين وصل الاشتراكيون إلى السلطة عام ١٩٨١، أخذوا على عاتقهم إعادة تنظيم صناعة الفولاذ والصناعات الكيماوية على أوسع نطاق، وتضمن ذلك تسريح أعداد ضخمة من العمال مؤقتاً نتيجة لعملية إعادة الهيكلة. وأصبحت صناعة الفولاذ الفرنسية أكثر قدرة على المنافسة نتيجة لإدارتها من الدولة، مع أن ذلك قد تمّ على حساب دافعي الضرائب الفرنسيين في شكل استثمار في البنى التحتية الصناعية[٣٨]. وبالطبع هنالك أيضاً كثير من النكسات الكبرى التي حلّت بالاقتصاد الفرنسي، مثل سوء إدارة مصرف (Credit Lyonnais) الحكومي، حيث ارتفعت بسرعة قيمة مجموع ديونه المعدومة في بدايات التسعينيات، مما استدعى تدخل الخزانة الفرنسية لتعويضها[٣٩].

أما القضية التي زادت من تعقيد هذه الصورة فهي مسألة التغيير الثقافي. والصعوبات التي تواجه الفرنسيين في التواصل الاجتماعي العفوي، وما يترتب

على ذلك من ضعف في الجماعات الوسيطة، كانت أحد المعالم البارزة التي استمرت عبر القرون في التاريخ الفرنسي، حيث تضامن النظام القديم مع فرنسا الحديثة و«التقت جهودهما معاً عبر الهوة السحيقة التي أوجدتها الثورة بينهما»[٤٠]. ولكن كما كانت التوجهات المركزية في الثقافة الفرنسية والحياة الاجتماعية نتاجاً لحقبة معينة في التاريخ الفرنسي، كذلك فإن هذه الثقافة ذاتها قد تعرّضت بدورها لتأثيرات أخرى عدّلت من حدتها وخففت من غلوائها. وفي الوقت الذي أخذ فيه الاقتصاد الفرنسي يسترد عافيته بعد الحرب العالمية الثانية، أشار كثير من المراقبين مثل تشارلز كيندلبرغر إلى التغييرات المهمة الحاصلة في ثقافة المؤسسات التجارية العائلية في فرنسا، حيث أصبحت أكثر انفتاحاً وقبولاً بالإدارة المحترفة والتجديد والابتكار[٤١]. وخضعت فرنسا في الجيل أو الجيلين الماضيين لعملية تجانس ثقافي حين بدأت الاندماج في المجموعة الأوروبية الأوسع، والإسهام في الاقتصاد العالمي الأشمل. إذ إن كثيراً من المقومات المهمة للثقافة الاقتصادية الفرنسية قد تآكلت بفعل الحقائق والضرورات الملحة التي تفرضها عملية التحديث الصناعي، حيث بذلت الشركات الفرنسية جهداً جباراً لتصبح قادرة على المنافسة على المسرح العالمي. لقد درس العديد من الاقتصاديين الفرنسيين البارزين علم الاقتصاد كما تبشر به المدرسة الكلاسيكية الجديدة في الجامعات الأميركية، كما إن أعداداً متزايدة من الشباب الفرنسيين الآن يتلقون علومهم أكثر من ذي قبل في المعاهد التجارية المقامة على الطراز الأميركي، ويتحدث العديد منهم اللغة الإنكليزية: لغة التجارة الدولية. وزادت ثورة الاتصالات من مصاعب الحفاظ على التقاليد الثقافية الفرنسية سليمة كما هي، فالضعف الفرنسي التقليدي الذي ترك آثاره على النزعة نحو تشكيل التجمعات آخذ بالتبدل، وهنالك اليوم أعداد مؤثرة من الجماعات الفرنسية الطوعية الخاصة مثل الجمعية الإنسانية «أطباء بلا حدود» التي كان لها دور فاعل في مناطق الأزمات في العالم الثالث.

وعلى أي حال فإن من طبائع التغيير الثقافي أن يحدث بصورة بطيئة. وما زالت هناك فجوة من عدم الثقة تميز العلاقات المتبادلة بين العمال الفرنسيين

ومديريهم. وبالنسبة لرأس المال الاجتماعي، ما زالت فرنسا تشابه كلاً من إيطاليا وتايوان، رغم الفوارق الهائلة في المظاهر الاقتصادية والاجتماعية الأخرى، أكثر مما تشابه ألمانيا أو اليابان أو الولايات المتحدة، بكل ما يتضمنه ذلك من معان ودلالات مهمة بالنسبة لمستقبل فرنسا الاقتصادي. وإذا ما رغبت فرنسا في الإبقاء على الدور الذي تلعبه في القطاعات الاقتصادية التي تتطلب حجماً كبيراً، فعلى الدولة الحفاظ على سياسة التدخل على نطاق واسع. وبالرغم من التوجهات الاقتصادية الليبرالية للحكومات الفرنسية المحافظة في السنوات الأخيرة، فإن سياسة الخصخصة ستقوم بدور أقل فاعلية في البيئة الثقافية الفرنسية منها في الدول الأخرى، وعلى الدولة أن تتدخل في وقت لاحق لإنقاذ تلك الصناعات الخاصة التي تُعتبر في عداد الصناعات الاستراتيجية.

الهوامش:

(١) في المجادلات المطولة بين الولايات المتحدة ومجموعة «إيرباص» الأوروبية حول الدعم الحكومي، أكد الأوروبيون دوماً أن الشركات الأميركية الخاصة-مثل بوينغ- استفادت كثيراً من النشاط العسكري الذي تقوم به، ويصل إلى حد الدعم المستور. ثمة شيء من الصحة في ذلك، لكنه لا يؤثر في الحجة التي أقدمها على الضعف الفرنسي في المؤسسات والمنظمات الخاصة كبيرة الحجم.

(٢) انظر:

Eli Noam, *Telecommunications in Europe* (New York: Oxford University Press, 1002), pp. 160 - 161.

(٣) ورد في:

Noam (1992), p. 147.

(٤) انظر:

David S. Landes, «French Entrepreneurship and Industrial Growth in the Nineteenth Century,» *Journal of Economic History* 9 (1949): 45 - 61.

للاطلاع على وصف تفصيلي لإحدى العائلات التي تتمتع بالذهنية التجارية المغامرة، انظر:

Landes, «Religion and Enterprise: The Case of the French Textile Industry,» in Edward C. Carter II, Robert Forster, and Joseph N. Moody, ed., *Enterprise and Entrepreneurs in Nineteenth-Century France* (Baltimore: John Hopkins University Press, 1976).

للاطلاع على دراسة متعمقة لإحدى الشركات العائلية في الصناعة المعدنية، انظر:

Robert J. Smith, «Family Dynamics and the Trajectory of a Family Firm: Bouchayer Enterprise of Grenoble (1868 - 1972)» (unpublished paper, 1994).

(5) Landes (1949), p. 50.

(٦) انظر:
Jesse R. Pitts, «Continuity in Bourgeois France,» in Stanley Hoffmann and Charles Kindleberger, ed., *In Search of France* (Cambridge: Harvard University Press, 1963), pp. 239 - 246.

(٧) اعترف لانديز نفسه بذلك في ما بعد. انظر:
«New-Model Entrepreneurship in France and the Problem of Historical Explanation,» *Explorations in Entrepreneurial History*, 2d ser. 1 (1963): 56 - 75.

(٨) يؤكد باتريك أوبراين وكاغلار كيدر أن إنتاجية العمل نمت بمعدلات متشابهة حتى سبعينيات القرن التاسع عشر، وبقيت أعلى في فرنسا منها في بريطانيا حتى تسعينيات القرن التاسع عشر. انظر:
Patrick O'Brien and Caglar Keyder, *Economic Growth in Britain and France 1780 - 1914: Two Paths to the Twentieth Century* (London: Allen and Uwin, 1978), pp. 192 - 193; Jean Bouvier, «Libres propos autour d'une demarche revisionniste,» in Patrick Fridenson and Andre Straus, eds., *Le Capitalisme francais XIXe-XXe siècle: Blocages et dynamisms d'une croissance* (Paris: Fayard, 1987); Francois Crouzet, «Encore la croissance fran~aise au XIX siecle,» *Revue du nord* 54 (1972): 271 - 288.

يشير كروزيه (٢٧٤) إلى أن فرنسا تفوقت على إنكلترا في ناتج الفرد والإنتاجية بين عامي ١٨٧٠-١٩١٣ وتساوت في المعدل المتوسط مع عشرة بلدان أوروبية (وإن كانت متخلفة قليلاً عن ألمانيا).

(٩) انظر:
Louis Bergeron, *Les Capitalistes an France (1780 - 1914)* (Paris: Gillimard, 1978).

(١٠) حول تطور «بو مارشيه» انظر:
Michael B. Miller, *The Bon Mache: Bourgeois Culture and the Department Store, 1869 - 1920* (Princeton: Princeton University Press, 1981).

(١١) انظر:
Maurice Levy-Leboyer, «The Large Family Firm in the French Manufacturing Industry,» in Akio Okochi and Shigeaki Yasuoka, eds.,

Family Business in the Era of Industrial Growth (Tokyo: University of Tokyo Press, 1984), pp. 222 - 223.

(12) Levy-Leboyer in Okachi and Yasuoka (1984), pp. 216-217.

(١٣) انظر:

Pitts in Hoffmann and Kindleberger (1963), pp. 274 - 277.

(١٤) يشمل حتى المؤرخين الذين يريدون تقديم الحجة، ضداً على لانديز، على أن التطور الاقتصادي الفرنسي لم يشهد تخلفاً عاماً. انظر:

Jean Charles Asselain, *Histoire economique de la France du XVIIIe Siecle a nos jours,* vol. 1: *De l'Ancient Regime a la Premiere Guerre Mondiale* (Paris: Editions du Seuil, 1984), pp. 13 - 19.

(١٥) فيما يتعلق بهذه النقطة، انظر:

Charles Kindleberger, «The Resurgence of the French Economy,» in Hoffmann and Kindleberger (1963), p. 120.

(١٦) انظر:

Kindleberger » in Hoffmann and Kindleberger (1963), p. 136.

(١٧) في ما يتعلق بمسألة التبني، انظر:

Rhoda Metraux and Margaret Mead, *Themes in French Culture: A Preface to a Study of French Community* (Stanford: Stanford University Press, 1954), pp. 3 - 4, 69 - 84.

(١٨) انظر:

Michael Crozier, *The Bureaucratic Phenomenon* (Chicago: University of Chicago Press, 1964), pp. 213 - 214.

(١٩) انظر:

Crozier (1964), p. 216.

(20) Crozier (1964), p. 217.

(٢١) حول هذه الظاهرة، انظر:

Stanley Hoffmann, *Decline or Renewal? France Since the 1930s* (New York: Viking Press, 1974), pp. 69 - 70, 121.

(٢٢) انظر:
Crozier (1964), p. 222.

(٢٣) مثلما أظهر عمل المؤرخ موريس أغولهون، لم تصل درجة الانعزال والشك في الحياة الاجتماعية الفرنسية إلى ما وصلت إليه في جنوب إيطاليا، أو في المجتمع الاشتراكي المعاصر السابق. لكن كثيراً من الجماعات الاجتماعية التلقائية التي انبثقت كانت أقرب إلى ما دعاه جيسي بيتس «المجتمعات المحلية الجانحة»، أي تلك التي لا يجيز المجتمع الأوسع أخلاقياً أهدافها. انظر:
Maurice Agulhon and Maryvonne Bodiguel, *Les Associations au village* (Le Paradou: Actes Sud, 1981); and Pitts and Hoffmann and Kindleberger (1964), pp. 256 - 262.

(٢٤) في ما يتعلق بالأصول العسكرية للدولة الأوروبية الحديثة، انظر:
Bruce Porter, *War and the Rise of Nation-State* (New York: Free Press, 1993).

(٢٥) انظر:
Alexis de Tocqueville, *The Old Regime and the French Revolution* (Garden City, N.Y.: Doubleday, 1955), p. 51.

(26) Tocqueville (1955), p. 88.

(٢٧) انظر:
Douglass C. North and Robert P. Thomas, *The Rise of the Western World* (London: Cambridge University Press, 1973), p. 122.

(28) Tocqueville (1955), p. 91.

(29) Tocqueville (1955), pp, 94 - 95.

(٣٠) انظر:
Hoffmann (1974), p. 123.

(31) Hoffmann (1974), pp. 68 - 76.

(٣٢) انظر:
Kindleberger » in Hoffmann and Kindleberger (1963), pp. 136 - 137.

(٣٣) انظر:
North and Thomas (1973), p. 126.

(٣٤) ورد في:

Werner Sombart, *The Quintessence of Capitalism* (New York: Dutton and Co., 1915), p. 138.

(٣٥) انظر:

Tocqueville (1955), p. 70.

(٣٦) انظر:

Michel Bauer and Elie Cohn, «Le Politique, l'administratif, et l'exercice du pouvoir industriel,» *Sociologie du travail* 27 (1985), 324 - 327.

(37) Tocqueville (1955), pp. 65 - 66.

(٣٨) حين كان الاشتراكيون في الحكم في الثمانينيات، حقنوا الصناعات المؤممة بنحو ٥ مليارات دولار. انظر:

Vivien Schmidt, «Industrial Management Under the Socialists in France: Decentralized Dirigisme at the National and Local Levels,» *Comparative Politics* 21 (1988): 53 - 72.

(٣٩) انظر:

«The Bank that Couldn't Say No,» *Economist*, April 9, 1994, pp. 21 - 24.

بالطبع، لا يقتصر هذا النوع من الحكم الخاطئ على المصارف والمؤسسات المالية الأخرى في القطاع العام، كما يتضح من الأزمات الدورية التي تعصف بالصناعة المصرفية الأميركية واليابانية. لكن في حالة مصرف Credit Lyonnais الحكومي، يبدو أن عدداً من القروض المهمة قدمت لدوافع سياسية، وهذا لا يحدث كما هو مفترض في مصارف القطاع الخاص.

(٤٠) انظر:

Tocqueville (1955), p. 61.

(٤١) انظر:

Kindleberger in Hoffmann and Kindleberger (1955), p. 157.

الفصل الثاني عشر

كوريا: الشركة الصينية من الداخل

إن المجتمعات التي يتدنى فيها مستوى الثقة وتسيطر العائلات على مقدراتها، مع ما يتصل بذلك من ضعف في مؤسساتها الوسيطة، تتميز جميعها كما لاحظنا بتوزع المشروعات الاقتصادية فيها على شكل «سرج الفرس». ففي تايوان وهونغ كونغ وإيطاليا وفرنسا حشد كبير من الشركات الخاصة الصغيرة التي تؤلف العصب التجاري المركزي لاقتصادياتها في جانب، بالإضافة إلى عدد صغير من الشركات الكبرى التي تملكها الدولة على الجانب الآخر. وفي مثل هذه المجتمعات تلعب الدولة دوراً مهماً في ترويج وتشجيع المشروعات ذات الحجم الكبير التي لا يمكن للقطاع الخاص إقامتها بشكل تلقائي، مع أن ذلك قد يكون على حساب الكفاءة والفاعلية. إذن، نستطيع الافتراض كقاعدة عامة، أن أي مجتمع تضعف فيه المؤسسات الوسيطة ويتدنى مستوى الثقة بين أفراده خارج أطر العائلة، سوف تجنح شركاته للتوزع بشكل مشابه داخل قطاعاته الاقتصادية.

ومع ذلك، تمثّل جمهورية كوريا شذوذاً واضحاً على القاعدة يتطلب تفسيراً للحفاظ على صحة المقولة الأساسية المقدمة. إذ تشابه كوريا كلاً من اليابان وألمانيا والولايات المتحدة من حيث أنها تمتلك شركات متحدة كبرى وبنية صناعية عالية التركيز. ومن ناحية أخرى، تعد كوريا أكثر قرباً إلى الصين منها إلى اليابان في ما يتعلق بالتركيبة العائلية فيها، حيث تشغل العائلات المواقع

المهمة نفسها في المجتمعين كليهما، ولا توجد آليات محددة في الثقافة الكورية يتم بها جلب «الغرباء» على الطريقة اليابانية إلى داخل الجماعات العائلية. وتبعاً للنموذج الصيني فإن هذا يجب أن يؤدي إلى قيام مؤسسات تجارية عائلية صغيرة الحجم، وإلى صعوبات تعترض وصول الشركة إلى الشكل المؤسساتي التضامني.

تكمن الإجابة عن هذه المفارقة الواضحة في الدور الذي تلعبه الدولة الكورية، حيث تدخلت عمداً لتشجيع التكتلات الاقتصادية العملاقة في إطار الاستراتيجية التنموية التي اتبعتها في الستينيات والسبعينيات، وتغلبت بها على ما يمكن أن يكون لولا ذلك نزوعاً ثقافياً نحو إقامة المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم حسب النموذج التايواني. وبينما نجح الكوريون في إنشاء شركات كبيرة وشبكات من الشركات تشابه شبكات «زايباتسو» على طريقة اليابان، لكنهم واجهوا كثيراً من المصاعب التي صادفها الصينيون في ما يتعلق بطبيعة توجيه الشركات المتحدة وإدارتها: بدءاً بمشكلة الخلافة في الإدارة وانتهاء بالعلاقات على أرض المتجر. ومع ذلك تظهر الحالة الكورية كيف يمكن لدولة تملك الكفاءة والإرادة والقدرة، أن تشكل البنية الصناعية وتوجهها متغلبة في ذلك على النزعات المتأصلة في الثقافة.

وأول ما تجدر ملاحظته في البنية الصناعية الكورية هو التركيز المطلق للصناعة الكورية. ومثلما هي الحال في الاقتصادات الآسيوية الأخرى، يوجد مستويان من التنظيم: شركات فردية، ومنظمات من الشبكات الأكبر حجماً توحد كيان الشركات المتباينة. تعرف منظمة الشبكات الكورية باسم « تشايبول» (Chaebol) ويمثلها المستويان الموجودان في الصين، مثل شبكات «زايباتسو» اليابانية، كما إنها مصمّمة بشكل متعمّد على النموذج الياباني. لا يعد حجم الشركة الكورية كبيراً حسب بالمعايير الدولية. وبحلول منتصف الثمانينيات، كان حجم شركة «هايونداي موتور» (Hyundai Motor Company)، وهي أضخم شركة كورية لصناعة السيارات، يعادل ١/٣٠ من حجم شركة «جنرال موتورز». أما حجم شركة «سامسونغ للإلكترونيات» (Samsung)، فلا يعادل سوى عشر حجم شركة «هيتاشي» اليابانية[1]. ومع ذلك فإن هذه الأرقام الإحصائية تقلل من

القدرات الاقتصادية الحقيقية لهذه المؤسسات التجارية، لأنها متصلة معاً عبر منظمات من الشبكات الكبرى. وعلى الصعيد العملي، فإن قطاع المؤسسات التجارية الكبرى برمّته هو جزء من شبكات «تشايبول» الكورية: في عام ١٩٨٨ كانت ٤٣ شبكة «تشايبول» (تعرف تحديداً بالتكتلات الاقتصادية التي تتجاوز حجم أصولها ٤٠٠ مليار وإن أو ما يعادل ٥٠٠ مليون دولار) تجمع نحو ٦٧٢ شركة معاً[٢]. وإذا ما قمنا بقياس التركيز الصناعي عبر شبكات «تشايبول» وليس من منظور كل شركة على حده، ستبدو الأرقام مذهلة: في عام ١٩٨٤، أنتجت أضخم ثلاث شبكات «تشايبول» لوحدها (سامسونغ، هايونداي، لوكي-غولد ستار) ما مجموعه ٣٦٪ من الناتج المحلي الإجمالي في كوريا[٣]. تعد الصناعة الكورية أكثر تركيزاً من الصناعة اليابانية وخصوصاً في قطاع السلع المصنّعة؛ فنسبة التركيز المكونة من ثلاث شركات مصنّعة في كوريا أنتجت ٦٢٪ من جميع السلع المصنّعة عام ١٩٨٠ مقارنة بنسبة ٥٦,٣٪ في اليابان[٤]. ومع ذلك ارتفعت درجة التركيز في الصناعة الكورية في حقبة ما بعد الحرب، حيث تخطى معدل النموّ في حجم شبكات «تشايبول» معدل نموّ الاقتصاد ككل. على سبيل المثال، أنتجت أكبر عشرين شبكة «تشايبول» نسبة ٢١,٨٪ من الناتج المحلي الإجمالي في كوريا عام ١٩٧٣ و٢٨,٩٪ عام ١٩٧٥، و٣٣,٢٪ عام١٩٧٨ [٥].

مارست اليابان تأثيراً هائلاً في تنظيم المؤسسات التجارية الكورية. فقد كانت كوريا مجتمعاً زراعياً بشكل كامل تقريباً عند بداية الاستعمار الياباني عام ١٩١٠، الذي اعتبر مسؤولاً عن إقامة معظم البنية الصناعية التحتية في وقت مبكر في كوريا[٦]. وكان يعيش نحو ٧٠٠ ألف ياباني في كوريا عام ١٩٤٠، كما نقل عدد مماثل من الكوريين للعمل سخرة في اليابان. وبدأت بعض المؤسسات التجارية الكورية العمل كمشروعات اقتصادية استعمارية في حقبة الاحتلال الياباني[٧]. وأعيد قسم كبير من السكان المهاجرين في الدولتين كلتيهما إلى الوطن بعد الحرب. الأمر الذي أدى إلى تبادل واسع النطاق في المعارف والخبرات اللازمة للقيام بالأعمال التجارية. كما إن الاستراتيجيات التطويرية المتمركزة بشدة في يد الدولة والتي اتبعتها حكومة الرئيس بارك تشونغ هي

وآخرون مثله، قد تشكلت نتيجة رصد السياسة الصناعية اليابانية في كوريا في حقبة ما قبل الحرب.

وكما هي الحال في شبكات «كيريتسو» اليابانية، تتبادل الشركات الأعضاء في شبكات «تشايبول» الكورية امتلاك الأسهم في ما بينها، كما تجنح للتعاون معاً على أسس لا تتعلق بالربح والخسارة في أغلب الأحوال. ومع ذلك، تختلف شبكات «تشايبول» الكورية عن شبكات «زايباتسو» اليابانية التي قامت في حقبة ما قبل الحرب، وشبكات «كيريتسو» التي ظهرت بعدها في عدد من الجوانب والملامح المهمة. يتمثّل أولها وأكثرها أهمية في أن منظمات الشبكات الكورية لم تكن متجمعة حول مصرف خاص أو غيره من المؤسسات المالية كحال شبكات «كيريتسو» اليابانية(٨)، نظراً لأن الدولة كانت تملك جميع المصارف التجارية الكورية إلى أن تمّت خصخصتها في أوائل السبعينيات. بينما حظر القانون على الشركات الصناعية الكورية أن تمتلك حصة تتجاوز ٨٪ من الأسهم العادية في أي مصرف. أما المصارف اليابانية الكبرى التي كانت تشكّل عصب شبكات «كيريتسو» في حقبة ما بعد الحرب، فقد تعاونت بصورة وثيقة مع وزارة المالية، عبر عملية إقراض واسعة النطاق (تقديم اعتمادات مدعمة)، لكن شبكات «تشايبول» الكورية كانت واقعة تحت سيطرة الدولة بصورة مباشرة أكثر عبر تملك الحكومة للنظام المصرفي بأكمله. إذن، فإن شبكات الشركات التي ظهرت في اليابان بشكل تلقائي تقريباً، أقيمت عمداً نتيجة للسياسة الحكومية في كوريا.

يتجلى الفارق الثاني في حقيقة أن شبكات «تشايبول» الكورية تشابه شبكات «كيريتسو» اليابانية العاملة في السوق الداخلية أكثر مما تشابه الشبكات ذات البنية العمودية. أي أن كل مجموعة من مجموعات الشبكات الكبيرة «تشايبوك» تمتلك أسهماً في قطاعات اقتصادية شديدة التباين: بدءاً بالصناعات الثقيلة والإلكترونيات، وانتهاء بالأقمشة والتأمين وتجارة التجزئة. وفي الوقت الذي أخذت فيه الشركات المصنّعة الكورية تنمو في أحجامها وتمتد في فروعها إلى قطاعات تجارية تتصل بنشاطاتها الأصلية، بدأت تجتذب الموردين والمقاولين إلى داخل شبكاتها. لكن هذه العلاقات تشابه الشكل التضامني

العمودي البسيط، أكثر مما تشابه علاقات العقود التي تجمع الموردين اليابانيين والشركات العاملة في نظام التجميع. أما شبكات الشركة الأم التي يتعدد فيها الموردون مثل شركة تويوتا اليابانية فليس لها نظير جاهز في كوريا[٩].

أخيراً، تميل شبكات «تشايبول» الكورية لأن تكون أشد مركزية بمراحل من شبكات «كيريستو» اليابانية، ونظراً لاعتماد شبكات «تشايبول» على صلات القربى، هنالك وحدة طبيعية بين رؤساء الشركات الأعضاء تجعلها مختلفة عن العلاقات القائمة بين الشركات الأعضاء في شبكات «كيريتسو» اليابانية. إذ يوجد في الشبكة الكورية في الحالة النمطية كوادر مركزية من الموظفين الذين يعملون للمنظمة برمتها -وهذه المجموعة في العادة أصغر حجماً من الكادر المركزي في التكتلات الاقتصادية السابقة في أميركا مثل «أي تي تي» (ITT) و«غولف ويسترن» (Gulf Western)، لكنها أقرب إلى الشكل المؤسسي من «مجلس الرؤساء» الذي يُعتبر صلة الوصل ما بين منظمات الشبكات اليابانية. وتتحمل هذه الكوادر المركزية مسؤولية التخطيط وتحديد المصادر عبر المنظمة بأكملها. كما يمكن لكوادر التخطيط المركزية أن تلعب دوراً في القرارات المتعلقة بشؤون الموظفين في المنظمة ككل. وإضافة إلى ذلك، تتركّز بعض شبكات «تشايبول» حول شركة مهيمنة، مثل مؤسسة «دايوو» (Daewoo)، التي تمتلك أسهماً في الشركات الأعضاء في الشبكة. ونتيجة لهذه الفوارق، تظل الحدود المرسومة ما بين شبكات «تشايبول» الكورية أكثر وضوحاً من تلك الموجودة ما بين شبكات «كيريتسو» اليابانية. ففي اليابان، ليس هناك سوى عدد محدد من الحالات التي يمكن فيها أن تكون الشركة نفسها عضواً في «مجلس الرؤساء» لاثنتين أو أكثر من شبكات «كيريتسو» المختلفة[١٠]. وليس لدي علم بوجود حالات مماثلة في كوريا، ولهذا تبدو شبكات «تشايبول» الكورية مشابهة نوعاً ما للمؤسسات ذات البنية التراتبية لا لمثيلاتها من الشبكات اليابانية.

ولو عدنا الآن إلى بنية العائلة الكورية، نجد أنها أكثر شبهاً بالعائلة الصينية منها باليابانية. فقد كانت العائلة الكورية التقليدية، كمثيلاتها الصينية، أبوية النسب بشكل صارم؛ إذ لا ترث البنات، كما تفعل عادة في اليابان، حيث الدور الفعلي

للأب أو الابن البكر في العائلة اليابانية (ie)، لا يلعبه بالضرورة أقرباء الدم. وعلى العكس من ذلك، ليس هناك في كوريا حالة تماثل الابن المتبنى الذي لا يمت بصلة القرابة إلى العائلة (ميوكويوشي)، إذ يجب على الأبناء المتبنين أن يأتوا من الأقرباء، ولاسيما من أبناء أشقاء الأب المتبني[١١].

ساعدت ممارسة حق الابن البكر بوراثة أبيه في اليابان على تركيز الثروة إلى حد كبير في حقبة ما قبل التصنيع، وفي إيجاد فائض من الأبناء الأصغر سناً الذين اضطرهم حق البكورة في الميراث للسعي وراء كسب رزقهم خارج بيت العائلة ومزرعتها. أما الممارسات الكورية المتصلة بالميراث فهي مختلفة عنها في كل من اليابان والصين، لكن آثارها الاقتصادية تجعلها أكثر قرباً إلى الصين. فالميراث قابل للقسمة هنا، لكنه لا يوزع بالتساوي بين الوارثين الذكور كما هي الحال في الصين. وبصورة عامة، يحصل الابن الأكبر على ضعفي حصة باقي الأبناء من الميراث، وفي جميع الأحوال لا يرث أقل من نصف الأملاك[١٢]. أما من الناحية العملية، فيمكن تعديل الحصص الفعلية تبعاً للظروف؛ فإذا ما كان حاصل قسمة أملاك الأسرة صغيراً وليس له قيمة اقتصادية فإن الأبناء الأصغر سناً يحصلون على نسبة رمزية من الميراث. ومع ذلك، ومثلما هي الحال في الصين، يظهر العديد من المطالبين المحتملين بنصيب من أملاك الأب إذا كان ثرياً، ومن ثم، يرجح أن تتبدد الثروة بعد جيلين أو ثلاثة.

ومهما كان الأمر، فإن العائلات تميل إلى حجم أصغر في كوريا منها في الصين. وهناك عدد أقل من العائلات المشتركة الكبيرة حيث يستمر الأبناء البالغون في تقاسم العيش المشترك مع عائلاتهم في المنزل نفسه أو في مبان ملحقة به. وبدلاً من ذلك، يُنتظر من الأبناء الأصغر سناً أن يتركوا منزل الأسرة، كما هي الحال في اليابان، بعد أن يأخذوا نصيبهم من التركة لبدء حياة خاصة بهم[١٣]. لكن على خلاف ما يجري في اليابان، فإن وراثة الابن الشرعية لمركز رب العائلة لا تحدث بتقاعد الأب ولكن بعد وفاته[١٤].

ظل المجتمع الكوري ردحاً من الزمن أكثر تمسكاً بالكونفوشيوسية من المجتمع الياباني، وهو أمر يتساوق مع حقيقة كونه أكثر قرباً وانفتاحاً على الصين.

وفي الواقع أكد بعض المراقبين أن كوريا أكثر كونفوشيوسية من الصين ذاتها[١٥]. وبينما تعود أصول التأثيرات الكونفوشيوسية في اليابان تاريخياً إلى عصر «تايكا» في القرن السابع الميلادي، فإن أهمية هذه العقيدة ظلت في مد وجذر. أما في كوريا، فقد جعلت سلالة يي (YI) الحاكمة ١٣٩٢-١٩١٠ من الكونفوشيوسية العقيدة الرسمية للدولة، بينما حظرت الديانة البوذية رسمياً، وطرد الرهبان البوذيون إلى الجبال. وبغض النظر عن التأثيرات المسيحية البروتستانتية القوية في القرن العشرين، تظل الحياة الدينية في كوريا أقل حيوية وتنوعاً وفاعلية منها في اليابان، وهي حقيقة تعكسها قلة عدد المعابد والأديرة المنتشرة في البلاد. وفي ما يتعلق بولاء الفرد، فقد أكدت الفضائل الكونفوشيوسية بشدة على طاعة الوالدين، مثلما هي الحال في الصين، الأمر الذي يعني أن الولاء الأساسي للفرد في المجتمع الكوري التقليدي يتجه نحو العائلة وليس للسلطات السياسية[١٦]. وعلى شاكلة الصين، تجعل الأسروية الكورية المجتمع يبدو أكثر فردانية من المجتمع الياباني، مع أن ما يبدو فردانية هو في الواقع منافسة بين العائلات أو سلالات الأنساب[١٧].

تشابه التركيبة الاجتماعية في كوريا مثيلتها في الصين: حيث يتربع الملك والموظفون الكبار على القمة، ومن تحتهم تأتي العائلات وسلالات النسب، وليس هناك سوى عدد محدود نسبياً من المنظمات الوسيطة التي لا تعتمد على صلات القربى (مثل جماعات «ايموتو» Iemoto اليابانية). ومع أن كوريا خضعت لكثير من الغزاة، بدءاً بمنغوليا، مروراً بالصين، وانتهاء باليابان، إلا أنها ظلت مملكة موحدة منذ إعلان توحيدها تحت حكم «مملكة سيلا». ولم تشهد عصراً إقطاعياً بالمعنى الحقيقي الذي شهدته اليابان في عهد «توكوغاوا»، أو أوروبا في العصور الوسطى، حيث كانت السلطة السياسية تتوزع بين طبقة واسعة من النبلاء والأمراء المحاربين. ومثلما كانت الحال في الصين، وقعت كوريا تحت حكم طبقة من النبلاء-الفقهاء -يانغ بان- ولم تحكمها أي مؤسسة عسكرية. أما في الحقبة السابقة على مرحلة التصنيع، فقد كانت الطبقات الاجتماعية الثلاث مقسمة رسمياً تقسيماً صارماً، والحدود الفاصلة بين الطبقات كانت

في كوريا أقل نفوذية بقليل منها في اليابان أو الصين. فأفراد الطبقة الاجتماعية الدنيا «تشون مين» كانوا في واقع الأمر عبيداً يمكن أن يباعوا ويشتروا من قبل سادتهم، والامتحان المقرر للانضمام إلى طبقة موظفي الحكومة الذي يدخل من يجتازه في خدمة الدولة ليتمتع بمكانة اجتماعية وقانونية مرموقة، كان حكراً على أعضاء طبقة النبلاء-الفقهاء فحسب[١٨]. وكما هو معروف، كان المجتمع الكوري القديم مجتمعاً راكداً وخاملاً إلى حد بعيد، كما كان منغلقاً على نفسه داخلياً ومنيعاً أمام التأثيرات الخارجية.

ومثلما كانت الحال في جنوب الصين، فإن البنية الاجتماعية الرئيسة القائمة ما بين العائلة والدولة تعتمد على صلات القربى: سلالة النسب. وسلالات الأنساب الكورية كانت أكبر حجماً حتى من مثيلاتها في الصين. إذ يدعي الناس أنهم متحدرون من جد مشترك عاش قبل ثلاثين جيلاً أو أكثر، كما يمكن لسلالات النسب أن تضم مئات الألوف من الأشخاص[١٩]. ويتجلى تأثير سلالات النسب الكبيرة في حقيقة كون الأسماء العائلية في كوريا أقل عدداً حتى من تلك الموجودة في الصين. إذ يحمل نحو ٤٠٪ من جميع الكوريين اسم «كيم» (Kim) ونحو ١٨٪ اسم «بارك» (Park)[٢٠]. كما تعد سلالات الأنساب الكورية أكثر تجانساً في تكوينها، لكنها بهتت وتوزعت عبر الطبقات والخطوط الفاصلة ما بين المراكز الاجتماعية-القانونية المختلفة، كما هي الحال في جنوب الصين[٢١].

وحين نأخذ بالاعتبار هذا النمط من العائلة والتركيبة الاجتماعية، نتوقع أن تكون المؤسسات التجارية الحديثة في كوريا مشابهة في بنيتها لتلك القائمة في المجتمعات الصينية الرأسمالية مثل تايوان وهونغ كونغ. أي أن معظم المؤسسات التجارية ستكون عائلية البنية وصغيرة الحجم نسبياً؛ إلى درجة أنها لو توسعت في ما وراء أطر العائلة، فستعتمد على صلات النسب أو الأصول الإقليمية في تجنيد الكوادر الجديدة. إذ تفتقر العائلة الكورية، مثلها مثل العائلة الصينية، إلى طريقة ميسرة لتبني الأبناء الذين لا تربطهم بها صلات القربى، ولهذا فهي تجنح لمعارضة دخول «الغرباء» إلى مؤسستها التجارية (أي معارضة الإدارة

المحترفة). وفي غياب السوابق التاريخية لوجود تشكيلة واسعة من المنظمات الاجتماعية الوسيطة التي لا تعتمد على صلات القربى، يجب أن تتحدد الثقة ضمن أطر الجماعات التي ترتبط بوشائج القرابة العائلية. ولهذا نتوقع للأشكال التضامنية الحديثة التي لا تقوم على صلات القرابة ألا تدخل المجتمع الكوري الحديث إلا بصورة بطيئة جداً. وسيسهم الميراث القابل للقسمة بين الورثة في زعزعة استقرار المؤسسات التجارية الكورية، ويرجح تشظيها وانقسامها بعد جيل أو جيلين. وحين يظهر صراع مصالح بين العائلة والشركة، نتوقع من الكوريين اختيار العائلة. بكلمات أخرى، إذا ما كانت الثقافة مهمة، فعلى البنية الصناعية الكورية أن تبدو مشابهة إلى حد بعيد لتلك الموجودة في تايوان أو هونغ كونغ.

حقيقة الأمر أن المؤسسات التجارية الكورية، بالرغم من حجمها الكبير، تبدو فعلاً أكثر شبهاً في مسلكها بالمؤسسات التجارية الصينية منها بالشركات المتحدة اليابانية. إذ تكمن خلف الواجهات المهيبة للشركات العملاقة مثل هايونداي وسامسونغ، أسروية داخلية تتكيّف بتذمر وبطء مع الإدارة المحترفة، والملكية المساهمة العامة، والفصل ما بين الإدارة والملكية. والشكل التراتبي التضامني واللاشخصي للإدارة.

بدأت شبكات «تشايبول» الكورية كمؤسسات تجارية عائلية؛ وظلت العائلات تملك وتدير معظمها في أكثر الأحوال. ومثل شركات هونغ كونغ الكبيرة، فإن الشركات الكورية العملاقة، مثل دايوو وسانغ يونغ، قد تجاوزت منذ مدة طويلة مقدرة أي عائلة بمفردها على إدارتها بشكل كامل، ولهذا فهي مكتظة بحشد غفير من المديرين المحترفين في المراكز المتوسطة، وإن ظلت العائلة مسيطرة بصورة محكمة نسبياً على مراكز صنع القرار في القمة. وجدت إحدى الدراسات التي أجريت عام ١٩٧٨ أن من بين ٢٧٩٧ مديراً تنفيذياً في المشروعات الكورية الكبرى، كانت نسبة ١٢٪ منهم ترتبط مباشرة بالمؤسسين بصلات الدم أو بالمصاهرة (والرقم يستثني المؤسسين الـ ٧٦ أنفسهم)[٢٢]. ووجدت دراسة أخرى أن ٣١٪ من المديرين التنفيذيين في أكبر ٢٠ شبكة «تشايبول» ينتمون إلى العائلات المؤسسة، وأن ٤٠٪ قد جندوا للعمل من

خارجها، بينما تمت ترقية ٢٩٪ منهم من داخل المؤسسة[٢٣]. وأظهرت دراسة ثالثة أن ٢٦٪ من جميع رؤساء الشركات الكبرى في بداية الثمانينيات هم من المؤسسين، و١٩٪ من أبناء المؤسسين، و٢١٪ تمت ترقيتهم من الداخل، و٣٥٪ جندوا من خارج الشركة. على سبيل المثال، لمؤسس «تشايبول» هايونداي تشونغ جو يونغ سبعة أبناء يعرفون بـ«الأمراء السبعة»، وقد وضعوا في مراكز قيادية في سن مبكرة في مختلف شركات هايونداي[٢٤]. يتعارض مثل هذا النموذج بشدة مع ما هو قائم في اليابان، حيث يقل كثيراً عدد المؤسسين أو أقربائهم، بينما ترتفع جداً نسبة الذين تتم ترقيتهم من الداخل (ولا يمتون بصلات القرابة مع العائلة المؤسسة[٢٥]. هناك أيضاً معدل مرتفع نسبياً من حالات الزواج المتبادل بين ذرية مؤسسي شبكات «تشايبول»؛ وطبقاً لإحدى الدراسات، فإن نصف عدد أبناء وبنات المؤسسين لأكبر مئة مجموعة من شبكات «تشايبول» قد اختاروا أزواجاً أو زوجات من الخلفية الاجتماعية نفسها، بينما تزوج الباقون ضمن دائرة النخبة التي تضم المسؤولين الحكوميين وضباط الجيش وما شابه[٢٦].

ظهرت شبكات «تشايبول» الكورية إلى حيّز الوجود منذ مدة قصيرة نسبياً مقارنة بشبكات «زايباتسو» و«كيريتسو» اليابانية، ولذلك فإن بقاء أصحابها المؤسسين في كثير من الحالات في مقعد القيادة حتى الثمانينيات لا يشكل مفاجأة لأحد[٢٧]. وكما يمكن أن نتوقع من ثقافة تأثرت بشدة بالصين، فإن مشكلة الخلافة قد ثبتت صعوبتها الكبرى في كوريا -بل هي أشد صعوبة مما كانت عليه في اليابان. إذ أراد معظم الآباء المؤسسين تسليم زمام الأمور في مؤسساتهم لأكبر أبنائهم، وفي إحدى الدراسات التي تناولت قضية الخلافة في المؤسسات التجارية الكورية، تبين أن ٦٥٪ من المؤسسين قد سلكوا هذا السبيل[٢٨] (وأحد الاستثناءات الشهيرة كانت شبكة «دايوو» التي اتبعت سياسة تقضي بعدم تسليم القيادة لأبناء أعضاء العائلة المؤسسة) وأضحت مسألة التعليم المناسب لأطفال الآباء المؤسسين قضية في غاية الأهمية، وهي ضرورة تنسجم إلى حد بعيد مع التأكيد الجازم للكونفوشيوسية الكورية على طلب العلم. ولكن، كما هي الحال في الصين، فإن المبدأ الأسروي المتصل بمسألة الخلافة قد أدى إلى مشكلات جوهرية في حالة عدم أهلية الابن البكر، أو عدم رغبته بتسلم قيادة المؤسسة.

وحدث شيء من هذا القبيل في حالة شركة «سامسونغ» أضخم شبكات «تشايبول» الكورية، حين قرر صاحبها المؤسس لي بيونغ تشول التنحي عن منصبه. وكان لـتشول الأب ثلاثة أبناء، عانى أكبرهم المرض والعجز على ما يبدو عن تسيير دفة الأمور في الشركة. وعوضاً عن إعطائه قيادة الشركة، أو تقسيمها إلى ثلاثة أجزاء، صمم الأب على تخطي ابنيه الأكبر سناً لصالح ابنه الأصغر كون هي. وقد يكون مثل هذا النوع من القرارات سهلاً نسبياً داخل نظام العائلة الياباني، لكنه يتعارض مع طبائع الأسروية الكورية. ولإخفاء طبيعة قراره هذا، اضطر لي الأب للقيام بدور طويل ومعقد عبر تحويل القسم الأعظم من أسهمه إلى مؤسستين عائليتين لمنع ابنيه من السعي وراء السيطرة على جزء من الشركة. وحين استتب الأمر للابن الأصغر وأحكم سيطرته على الشركة، تمّت إعادة الأسهم إليه[٢٩]. لقد استطاع بيونغ تشول تجنّب مشكلة عدم أهلية الابن البكر والحفاظ على ثروة العائلة في شركة سامسونغ سليمة وغير مقسمة، لكن تظل مثل هذه الطريقة ممارسة عشوائية وفوضوية ونادرة الحدوث.

أما في الحالات الأخرى الأقل شهرة، فإن شبكات «تشايبول» قد انشطرت إلى أجزاء متنافرة مثلها مثل المؤسسات العائلية التجارية الصينية، بسبب الممارسة المتعلقة بتقسيم الإرث والخلافة الأسروية. فقد كانت «تاي هان تيكستايلز» و«تاي هان إلكتريك» في وقت من الأوقات جزءاً من شبكة «تشايبول» نفسها التي أسسها كي دونغ سول، لكنها انشطرت وتوزعت بين أبنائه عقب وفاته. وبصورة مشابهة، كانت شركتا «كوكجاي» و«تشن يانغ» في السابق جزءاً من شبكة «تشايبول» نفسها، لكن يملكها حالياً اثنان من أبناء الأب المؤسس[٣٠]. وبالرغم من حجم المشروعات الاقتصادية الكورية، فإن الحفاظ عليه كما هو لمدة طويلة من الزمن أمر أكثر صعوبة مما هو عليه بالنسبة للشركات اليابانية المتحدة ذات الملكية المساهمة العامة.

أما الطريقة الثانية التي تؤثر بها الأسروية الكورية في ممارسات الشركة الكورية فتكمن في أسلوب الإدارة. وعلى الصعيد العملي، تشير جميع الدراسات المقارنة التي تناولت الإدارة الكورية إلى أن المؤسسات

التجارية في كوريا تجنح لأن تكون مسيّرة بطريقة استبدادية مركزية ذات بنية تراتبية[٣١]. هذا النمط من التركيبة السلطوية يجعلها أقرب شبهاً بالمشروعات العائلية الصينية، ويباعد ما بينها وبين أسلوب الإدارة التضامني الياباني القائم على الإجماع، والأسلوب الأميركي الكلاسيكي القائم على السلطة اللامركزية في إدارة الشركات المساهمة المتعددة الأقسام والفروع. وهذا يصدق بصورة خاصة على شبكات «تشايبول» التي ما زالت تدار من قبل أصحابها المؤسسين الذين أصرّوا فعلياً على احتكار عملية صنع القرارات الإدارية الرئيسة بصورة شخصية. ويقال إن تشونغ جو يونغ مؤسس «هايونداي» كان يتحدث مع جميع مديري الفروع الخارجية لشركته صباح كل يوم بين الساعة السادسة والسادسة والنصف. كما كان يجتمع مع نحو أربعين رئيساً من رؤساء الشركات الأعضاء في شبكته مرتين أسبوعياً. وكانت تلك الاجتماعات تتصف بقدر كبير من التمسك بالشكليات الإجرائية؛ وحسب رواية إحدى الصحف الكورية «يستخدم اجتماع رؤساء المجموعة عادة للتأثير في هؤلاء الرؤساء وإفهامهم أن المسافة الواسعة التي تفصل بينهم وبين رئيس مجلس الإدارة تماثل تلك التي تفصلهم هم عن مرؤوسيهم الجدد.. وكان عليهم جميعاً، حتى أولئك الذين يعتبرون من المسؤولين الحكوميين أو من رفاق رئيس مجلس الإدارة المؤسس، الوقوف بحالة استعداد حين دخول غرفة الاجتماع، حتى وإن كان شاباً في الثلاثينيات من العمر»[٣٢]. إن الطبيعة الأكثر استبداداً وتسلّطاً لعملية صنع القرار في كوريا تجعل من السهل على الشركات الكورية التحرك بسرعة وحزم؛ فليست مضطرة للغوص في متاهة الأسلوب الياباني الذي يتطلب الوصول إلى إجماع شامل عبر البنية التراتبية للسلطة الإدارية قبل القيام بأي تحرك. كما يمكن لهذا الأسلوب الأكثر حسماً أن يعني أن القرارات لا تدقق بشكل كاف من قبل الكادر الوظيفي، بل تتخذ اعتماداً على أسس تفتقر إلى المعرفة والدراية الكافية[٣٣].

بكلمات أخرى، تشابه شبكة «تشايبول» الكورية المؤسسة التجارية العائلية الصينية بشكل عام أكثر مما تشابه الشركة اليابانية المتحدة «كايشا» (Kaisha). إذ تفتقد الشركات الكورية إلى حد بعيد أشكال التضامن الاجتماعي التي تخترق

الشركات اليابانية. على سبيل المثال، ليس هناك نظام للاستخدام يستمر مدى الحياة ويعتمد على التزامات متبادلة وغير مكتوبة، والتسريح المؤقت للعمال في الشركات الكبيرة يعتبر ممارسة أكثر شيوعاً في كوريا منها في اليابان[٣٤]. كما أن استخدام المديرين في الشركات المتحدة الكورية يميل إلى الثبات النسبي، لأن معدل التوسع الاقتصادي الثابت في البلاد لم يعتبر عملية التسريح المؤقت للعمال مشكلة خطيرة. أما مجموعة الموظفين الأساسيين الذين تشعر الشركة الكورية إزاءهم بمشاعر قوية من الالتزام، فهي أصغر حجماً من تلك الموجودة في الشركة اليابانية، وهنالك حلقة من المستخدمين الهامشيين الذين يمكن الاستغناء عنهم ليس لها نظير مماثل في اليابان[٣٥]. ولم يوجد لدى الشركات الكورية قط إحساس بالأبوة الإدارية تجاه الموظفين كتلك الموجودة في اليابان أو المانيا، بكل ما تتميز به من أنظمة الرعاية الاجتماعية الشاملة التي تطورت خصيصاً لصالح المستخدمين. وليس لدى الكوريين ما يوازي مفهوم اليابانيين حول ترفع الأعضاء في المجموعة عن استغلال نقاط الضعف لدى الأعضاء الآخرين، الأمر الذي ولد شعوراً قوياً بالثقة المتبادلة في اليابان. وكانت النتيجة طبقاً لأحد المراقبين «وجود توجهات نسبية لدى الكوريين نحو تشكيل الجماعات، لكن تحركهم أيضاً دوافع فردانية قوية مثل معظم الغربيين». وهنالك طرفة معروفة في كوريا تقول إن «الفرد الكوري يمكنه التغلب على الفرد الياباني، لكن من المؤكد أن الجماعة اليابانية تستطيع حتماً التغلب على الجماعة الكورية»[٣٦]. فمعدلات ترك الموظفين لشركاتهم، ومعدلات الاستيلاء على العمال المهرة لدى الشركات الأخرى وما شابه ذلك، تعتبر كلها أكثر ارتفاعاً في كوريا منها في اليابان[٣٧]. ويتراجع في كوريا – مقارنة باليابان– مستوى التواصل الاجتماعي غير الرسمي بين زملاء العمل، ويقل عدد الحالات التي يقضي فيها الموظفون الأمسيات معاً، بدلاً من العودة إلى المنزل والسهر مع أفراد الأسرة[٣٨].

وبالرغم من وجود تجانس عرقي ولغوي قوي في كوريا، إلا أن المجتمع الكوري يظل مجتمعاً طبقياً إلى حد بعيد حينما يقارن بالتجانس المشابه في

اليابان. إذ إن عدداً ضخماً من التجار الكوريين قد أتوا من طبقة النبلاء- الفقهاء (يانغ بان)، التي كانت أقل انفتاحاً نسبياً على الغرباء من طبقة «الساموراي» اليابانية. وازدادت حدة هذه الفوارق الطبقية في بعض النواحي عبر النموّ الذي شهدته النخبة من رجال الأعمال ذات الثراء الأسطوري، التي يميل أبناؤها للزواج في ما بينهم. لكن هذه الأنواع من الانقسامات الطبقية قد خفف من حدتها تطور نظام التعليم العام والنظام الموحّد للامتحانات من جهة، وبعض المؤسسات التي تساوي بين الناس في الأوضاع الاجتماعية والقانونية مثل الجيش من جهة أخرى.

وحين نأخذ بعين الاعتبار هذه الخلفية العامة، لن نفاجأ حين نجد أن العلاقات ما بين العمال والإدارة في كوريا هي أكثر عدائية وشبهاً بتلك القائمة في أميركا الشمالية وأوروبا الغربية منها في اليابان. وحسب ما يقول أحد المراقبين فإن «لدى الكوريين أيضاً على ما يبدو إحساساً أضعف بأنهم (مدينون un) بالكورية و(on باليابانية) لمنظمة من المنظمات أو لبعضهم بعضاً. وحالما تتحطم عرى الروابط التنظيمية أو تتوتر نتيجة للاحتكاكات والخلافات الداخلية، فإن إحساس الكوريين بالذنب والمسؤولية مقارنة باليابانيين يبدو أقل حدّة، بينما يصيبهم على الأرجح شعور بالغضب وإحساس بالتعرض للخيانة»[٣٩]. إن الحكومات المستبدة التي حكمت كوريا حتى أواخر الثمانينيات قد حظرت فعلياً الاضطرابات وجعلت من تدخل النقابات في النزاعات ما بين العمال والإدارة عملاً خارجاً على القانون، ولم تقدم الدولة سوى القليل من الخدمات في مجال الضمان الاجتماعي ولم تجبر أرباب العمل على فعل ذلك أيضاً[٤٠]. وفي حين ساعدت هذه الممارسات على إبقاء الأجور وغيرها من النفقات منخفضة في كوريا في أثناء العقود القليلة الأولى من حقبة ما بعد الحرب، لكنها ولدت شعوراً عدائياً بين العمال وشجعت النقابات على تبني مواقف حادة ضد الحكومة[٤١].

وإضافة إلى الثقافة القومية، هنالك أيضاً توجهات ثقافية فردية للتضامن داخل الشركات، استطاعت إلى حد ما أن تطغى على الميول العامة. وهكذا قام لي بيونغ تشول مؤسس «سامسونغ» أضخم شبكات «تشايبول» بجهود كبيرة

لخلق جو من الجماعية والوئام داخل شركته، بينما كان تشونغ جو يونغ مؤسس «هايونداي» أكثر استبداداً وتسلطاً، ونتيجة لذلك شهدت «سامسونغ» عدداً أقل بكثير من الاضطرابات العمالية مقارنة بما شهدته «هايونداي»[٤٢].

يجب عدم المبالغة في تقدير قوة الأسروية الكورية ومدى تأثيرها في البنية الصناعية في كوريا. فقد بدأ الضعف يصيب العائلة الكورية التقليدية وما تفرزه من روابط وصلات إلى حد ما نتيجة لازدياد عدد سكان المدن في البلاد[٤٣]. وتجاوزت المؤسسات التجارية في حجمها ببساطة قدرات معظم العائلات المؤسسة على إيجاد مديرين مؤهلين وقادرين من أفرادها. كما اضطر العديد منها لتبني الشكل المؤسسي في ما يتعلق بأنظمة استخدام الموظفين التي يتم بواسطتها انتقاء المديرين المحترفين الأكفاء من خريجي الجامعات على أسس نزيهة وموضوعية. فضلاً عن ذلك، غدت شبكات «تشايبول» الكبرى علامات تجارية مشهورة واعتبرت في عداد الأبطال القوميين؛ ولذلك فإن السماح لمثل هذه المشروعات الكبرى بالانشطار والتشظي إلى أجزاء متناثرة نتيجة لنزاعات تافهة حول مسألة الخلافة، ربما يشكل ضربة قاصمة لكبرياء الوطن، كما قد يكون له تبعات اقتصادية ضارة في بعض الحالات أيضاً[٤٤]. ومن أجل ذلك، فإن للشركات الكورية حوافز أقوى تدفعها للحفاظ على مشروعاتها الاقتصادية سليمة معافاة، مقارنة بالشركات الصينية.

إذن، من الممكن فهم الحاجة للحفاظ على أسماء مثل «سامسونغ» أو «هايونداي»، حالما تصبح مؤسسات كبرى رئيسة، لكن السؤال الذي يبقى هو: كيف استطاعت هذه المؤسسات أصلاً النمو في أحجامها لتصبح قادرة على هذه المنافسة الهائلة؟ إن نهضة المشروعات العملاقة في حجمها في سياق مثل هذه الثقافة الصينية في كوريا ترجع لعامل أساسي وحيد يتمثل في سلوك الدولة الكورية ورغبتها في محاكاة النموذج الصناعي الياباني. وفي الواقع، كانت هذه الظاهرة نتيجة لميول ورغبات رجل واحد هو الرئيس بارك تشونغ هي، الضابط السابق في القوات المسلحة الذي أشرف أكثر من أي شخص آخر على نهضة كوريا، ورأى فيها دولة قادرة على التطوير منذ أن اعتلى سدة الرئاسة عام ١٩٦١ وحتى اغتياله عام ١٩٧٩.

ومن بين جميع البلدان السريعة التطور في شرق آسيا، كانت الدولة في كوريا أكثرها حيوية ونشاطاً (باستثناء البلدان الشيوعية). فقد أنتجت الشركات التي تملكها الدولة، بما فيها القطاع المصرفي برمته ٩٪ من الناتج الإجمالي المحلي في كوريا عام ١٩٧٢، أو ١٣٪ من الناتج القومي غير الزراعي كله[٤٥]. أما باقي القطاع الاقتصادي فقد كان منظماً تنظيماً محكماً عبر سيطرة الدولة على القروض وقدرتها على مكافأة أو معاقبة الشركات الخاصة عن طريق تقديم الدعم الحكومي، والتراخيص، والحماية من خطر المنافسة الخارجية. وقامت الدولة الكورية بعملية تخطيط رسمية عام ١٩٦٢ أثمرت سلسلة من الخطط الخمسية التي تحكمت بالاتجاه الاستراتيجي الشامل للاستثمار في البلاد[٤٦]. وإذا أخذنا بالاعتبار النسب المرتفعة لمديونية الشركات الكورية المتحدة، فإن الحصول على الاعتمادات والقروض يعتبر مفتاحاً رئيساً للتحكم بالاقتصاد ككل. وحسب ما قال أحد المراقبين فإن «جميع رجال الأعمال الكوريين، بمن فيهم أكثرهم قوة، كانوا على علم بضرورة الإبقاء على علاقات طيبة مع الحكومة للتأكد من استمرار الحصول على القروض، وتجنب مضايقات مسؤولي الضرائب»[٤٧].

لا يبدو سلوك الدولة الكورية حتى هذه النقطة مختلفاً جداً عن سلوك الدولة التايوانية. إذ تمتلك تايوان قطاعاً حكومياً أكبر حجماً، وتمتلك الحكومة جميع المصارف التجارية، ومع ذلك تسيطر على اقتصادها الشركات الإنتاجية ذات الحجم الصغير والمتوسط. أما الفارق الرئيس بين كوريا وتايوان فلا يتمثّل في درجة تدخل الدولة ولكن في وجهة هذا التدخل: ففي حين عزفت حكومة «الكومندانغ» بزعامة تشانغ كاي تشيك عن تشجيع ورعاية الشركات الكبيرة التي قد تصبح يوماً ما منافساً للحزب الحاكم، فإن الحكومة الكورية برئاسة بارك تشونغ هي قد سعت لخلق أبطال قوميين كبار وضعت فيهم آمالها لمنافسة شبكات «كيريتسو» اليابانية في الأسواق العالمية[٤٨]. نظر بارك بشكل صريح إلى سواه من الزعماء السياسيين الثوريين كنماذج يحتذى مثالها، بمن فيهم صن يات صن، وأتاتورك، وجمال عبد الناصر، وحكام أسرة ميجي في اليابان. ومن الواضح أنه كان يشارك إلى حد ما الماركسيين إعجابهم بالحجم الاقتصادي الكبير، كما

آمن بأن الحجم الكبير يعتبر عنصراً ضرورياً من عناصر عملية التحديث. وكما أوضح في بيان سيرته الذاتية، فقد أراد من البداية خلق طبقة من «المليونيرات الذين يشجعون ويروجون للإصلاح الاقتصادي»، ولذلك كان يأمل بتشجيع «الرأسمالية الوطنية»[٤٩]. وفي حين اكتفى المخططون الاقتصاديون في تايوان بإيجاد البنية التحتية المناسبة، وخلق الشروط الملائمة للاقتصاد الضخم التي يتطلبها النموّ الاقتصادي السريع، فإن نظام بارك قد تدخل لإقامة الاقتصاد الضخم وتشجيع بعض الشركات المعينة والمشروعات الاستثمارية[٥٠].

استخدمت الحكومة الكورية آليات عدة للتشجيع على الحجم الاقتصادي الكبير، أولها وأكثرها أهمية تحكمها في تقديم الاعتمادات والقروض: وعلى عكس ما كان يحدث في تايوان، حيث اتبعت الحكومة سياسة معدل الفائدة المرتفع لتشجيع الادخار، فإن الحكومة الكورية قد أغدقت الأموال على شبكات «تشايبول» الكبرى في محاولة جاهدة لتعزيز مركزها التنافسي على الساحة العالمية. وكانت هذه الاعتمادات تقدّم عادة بمعدلات فائدة سلبية فعلياً، وهي حقيقة تفسر إلى حد بعيد توسع هذه التكتلات طوعاً أو كرهاً نحو ميادين تجارية تفتقر فيها إلى الخبرة الإدارية[٥١]. لقد زادت حصة ما يسمى بقروض السياسة، أو القروض التي تقدمها الحكومة بشكل مباشر، من ٤٧٪ من إجمالي القروض المقدمة عام ١٩٧٠ إلى ٦٠٪ عام ١٩٧٨ [٥٢]. وتستطيع الحكومة أيضاً احتكار أسواق الاعتمادات، كما حدث عام ١٩٧٦ حين أصدرت «قانون الطوارئ» للتحكم بديون السوق ولجمها بطريقة تفيد الشركات الكبرى على حساب الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم[٥٣].

والطريقة الثانية التي كانت في متناول الحكومة هي تفويض عدد محدود من الشركات فقط للإسهام والمشاركة في أسواق التصدير المربحة[٥٤]. ولذلك وضعت الحكومة مثلاً بعض المعايير والمواصفات التي يمكن تبعاً لها اعتبار الشركة شركة للتجارة العامة (حسب نموذج GTCS الياباني)، اعتماداً على مستوى معين يرتبط بحد أدنى من رأس المال المدفوع، والقدرة على التصدير، وعدد الفروع الخارجية وغير ذلك. وحالما تتأهل الشركة حسب

هذه المواصفات القياسية، يمكنها التمتع بمعاملة تفضيلية تتمثل في الحصول على القروض والتراخيص والوصول إلى الأسواق[٥٥]. أخيراً، تستطيع الحكومة عبر قيامها فعلياً بعملية التخطيط خلق بيئة اقتصادية محلية يمكن فيها توقع المستجدات بصورة عقلانية، كما يمكن للشركات أن تعمل فيها بشروط مريحة وهي تعلم مسبقاً أنها تتمتع بالحماية من خطر المنافسة الاجنبية في أسواقها الداخلية (رغم صغر حجمها)، وبالدعم والمساندة في أنشطتها التصديرية إلى الأسواق الخارجية[٥٦].

بإمكان الدولة الكورية أيضاً التحكّم بمسلك الشركات عبر تدخلها المباشر بطرائق أكثر استبداداً وتسلّطاً، وذلك بمحاكمة المديرين التنفيذيين الذين حرموا من عطفها ورعايتها وترك مؤسساتهم التجارية عرضة للفشل والانهيار. وكان بارك تشونغ هي لا يؤمن بالحاجة إلى «المليونيرات» الكوريين فحسب، ولكن أيضاً بضرورة وجود دولة قوية قادرة على التحكّم بسلوكهم. وبعد شهر واحد من استلام السلطة عام ١٩٦١ أصدر نظام بارك قانوناً للتعامل مع أصحاب الدخل غير المشروع، وتحت وهج الدعاية والإعلام، اعتقل عدداً من رجال الأعمال الأثرياء الذين نشطوا في عهد سينغمان ري. ثم أعفوا من العقاب ومصادرة ممتلكاتهم بشرط قيامهم بتأسيس شركات في القطاعات الصناعية التي تحددها الحكومة، وبيع الأسهم مباشرة إلى الدولة[٥٧]. لقد كانت الروابط المحكمة ما بين الحكومة وطبقة رجال الأعمال تقوم في كوريا على الخوف والتهديد الضمني باحتمال استخدام سلطة الدولة القوية لإجبار التجار وأصحاب المؤسسات على سلوك الاتجاه الذي تحدده، ووصل ذلك إلى مدى يفوق كثيراً ما كان يجري في اليابان[٥٨].

كانت رغبة الدولة الكورية واستعدادها الدائم للتدخل في الاقتصاد بهذه الوسائل التي بحوزتها كلها، يعنيان أن المسار العريض الذي سلكته البلاد بعد عام ١٩٦١ في مجال التنمية الاقتصادية، كان في معظمه مفروضاً تبعاً لرؤية البيروقراطيين الاقتصاديين وليس حسب ما تقتضيه اتجاهات السوق. وهكذا قرّر المخططون الاقتصاديون الكوريون في السبعينيات التحول من الصناعات

التي تتطلب تكثيفاً في العمالة كالصناعات النسيجية مثلاً، إلى الصناعات الثقيلة كالإنشاءات، وبناء السفن، والصلب، والبتروكيماويات وما شابه. وفي عام ١٩٧٦ ذهبت ٧٤٪ من جميع استثمارات التصنيع (حيث لعبت القروض التي تقدمها الحكومة مباشرة دوراً رئيساً) إلى الصناعات الثقيلة؛ ووصلت النسبة إلى أكثر من ٨٠٪ بحلول عام ١٩٧٩ [٥٩]. وفي عقد من السنين تغيرت بنية القطاع الاقتصادي الكوري برمته، وأدت هذه المسيرة الصناعية الإجبارية إلى تبعات ونتائج متوقعة. فعلى سبيل المثال استحث الرئيس بارك مؤسس «هايونداي» تشونغ جو يونغ على دخول ميدان صناعة السفن في أوائل السبعينيات، فقفزت صناعة السفن الكورية، التي لم تكن تبني سفينة تزيد حمولتها على ١٠ آلاف طن، إلى بناء ناقلات البترول العملاقة التي تبلغ حمولتها ٢٦٠ ألف طن. وما كادت السفينة الأولى تخرج إلى أعالي البحار حتى بدأت الأزمة النفطية عام ١٩٧٣ وأصابت الأسواق العالمية المتخمة للناقلات العملاقة بانهيار حاد[٦٠]. وتفجرت مشكلة مشابهة في صناعة البتروكيماويات، حيث تجاوزت الطاقة الضخمة الجديدة التي أضيفت في السبعينيات قدرة استيعاب السوق المحلية الكورية، واضطر المنتجون الكوريون للتخلص من إنتاجهم بأسعار زهيدة في الأسواق العالمية.

ومع أن الدولة لعبت دوراً مهماً في التشجيع على الصناعة ذات الحجم الكبير، لكن من الخطأ اعتبار ذلك نتيجة لمقولة غياب الأسس الاجتماعية العفوية التي تعتمد عليها المؤسسات الكبيرة الحجم في كوريا. فهناك عدة معابر أخرى أدت إلى التواصل الاجتماعي وسمحت للكوريين بتجاوز قيود الأسروية الضيقة. وأول هذه الجسور سلالات النسب. فمثلما هي الحال في جنوب الصين، كانت الجماعات القرابية الكورية كبيرة جداً، الأمر الذي يعني أن تجنيد الكوادر الجديدة القائم على صلات القرابة يمكن أن يستقطب جماعات واسعة من الأفراد، مما يخفف من حدة التبعات السلبية لاستخدام الأقارب ومحاباتهم.

يتمثّل المعبر الثاني في الإقليمية (المناطقية)، وهي ظاهرة تغيب عن اليابان لكن لها ما يماثلها في الصين. فللمناطق الكورية المختلفة سمات متميزة

ترجع في جذورها إلى ما قبل توحيد البلاد تحت حكم مملكة سيلا في القرن السابع الميلادي. كما تعود أصول النخبة السياسية وطبقة رجال الأعمال بشكل أو بآخر إلى مقاطعة كيونغ سانغ (التي تحيط بالمدينين الجنوبيتين بوسان وتايغو) والمنطقة المحيطة بسيؤول؛ وعلى العكس من ذلك، لا يمثل مقاطعات تشونغ تشون وتشولا وكانغ وون سوى عدد محدود من الشخصيات المرموقة[٦١]. أما مؤسس «سامسونغ» لي بيونغ تشول فقد أتى من منطقة يونغ-نام. ومع أن شركته قد طبقت نظاماً حازماً يقوم على الموضوعية والنزاهة في اختيار الموظفين وتجنيد المديرين المحترفين الأكفاء، فقد تصادف أن عدداً كبيراً من المستخدمين في «سامسونغ» قد أتوا أيضاً من منطقة يونغ- نام[٦٢].

المعبر الآخر المؤدي إلى التواصل الاجتماعي في ما وراء أطر العائلة تمثّله طبقة خريجي الجامعات. فكما هي الحال في اليابان، تجند الشركات الكبرى الكثرة الساحقة من موظفيها من خريجي أفضل الجامعات الكورية وأكثرها احتراماً[٦٣]. وعرف عن شركة «سامسونغ»، إضافة إلى محاباة تجنيد الموظفين من مقاطعة يونغ-نام، أنها تعطي الأفضلية في التوظيف لخريجي جامعة سيؤول الوطنية. وتنامى التضامن إلى درجة كبيرة بين أعضاء الطبقة نفسها من الخريجين، وهو تضامن يزداد كلما ارتقوا في مناصبهم التي يشغلونها في المصنع ليشكل قواعد لشبكات أعمال تقوم في ما بعد.

أما المصدر الرابع للتواصل الاجتماعي خارج أطر العائلة، الذي لا يوجد ما يماثله في المجتمع الياباني الحديث، فهو الجيش. ومنذ الحرب الكورية يخضع الذكور للتجنيد الإجباري العام في كوريا. وعلى الصعيد العملي، يمضي الشبان الكوريون كلهم فترة تأهيل اجتماعي في خدمة قوات الجيش أو الشرطة، كما يفترض فيهم أن يبقوا على قائمة القوات الاحتياطية لعدة سنين بعد ذلك. ويشكل الجيش طبعاً مثالاً نموذجياً للمؤسسة الكبرى بكل ما تتميز به من عقلانية في التفكير وتراتبية في البنية. ويقال إن الطاعة والانضباط والنظام داخل صفوف الجيش الكوري يحملها كثير من الأفراد معهم إلى الحياة العملية والتجارية[٦٤]. وبإمكان المرء الافتراض أن المؤسسة العسكرية الكورية قد لعبت دوراً مهما

بوصفها قوة تؤهل اجتماعياً ولاسيما في الفترات المبكرة من مرحلة التصنيع حين كان الفلاحون يهجرون قراهم ومزارعهم للعمل في المصانع المنتشرة في المدن.

أخيراً، نشأ في الثقافة المدينية لكوريا المعاصرة عدد من جمعيات الدراسات أو الهوايات التي تركز اهتماماتها على فعاليات أعضائها أو مصالحهم المشتركة، كما تفعل مثيلاتها في أميركا. وتفسح هذه الجمعيات المجال للتواصل الاجتماعي بين الأفراد خارج نطاق الأسرة وأمكنة العمل.

من المهم الإشارة إلى أن الشعور القومي والإحساس بالهوية الوطنية كانا في كوريا أكثر تطوراً منهما في الصين، على الرغم من جميع أوجه الشبه بين الثقافتين. فقد حوصرت كوريا بين جارين قويين وظلت على الدوام دولة معزولة لا تتأثر بالعوامل الخارجية، كما كرّست تجاربها المختلفة خلال هذا القرن -الاستعمار الياباني، والثورة، والحرب، والصراع مع الشمال- إحساس الكوريين بأنفسهم كجماعة وطنية وإثنية متميّزة الهوية. ومن الواضح أن المشاعر القومية قد بلغت دوراً مهماً في فكر القادة الكوريين من أمثال بارك تشونغ هي. وكما هي الحال في اليابان، فإن السعي وراء النجاح الاقتصادي كان مدفوعاً بأسباب تتعلق بالاعتزاز الوطني؛ فقد شكلت القومية الكورية حافزاً مستقلاً عن الدوافع العقلانية الاقتصادية، دفع الكوريين لإقامة الصناعات ذات الحجم الكبير في القطاعات الاقتصادية الرئيسة.

وقد يكون لغير ذلك من الفوارق الثقافية المهمة داخل كوريا تأثير في الحياة الاقتصادية. على سبيل المثال، لا تتوزع الذهنية التجارية المغامرة بصورة عادلة بين الكوريين في المناطق الكورية المختلفة، لكنها تتركز في مناطق معينة دون سواها. إذ تعود أصول العديد من التجار ورجال الأعمال الكوريين إلى ما يعرف اليوم بكوريا الشمالية، وإلى مقاطعات معينة داخل الشمال. كما أتى قسم كبير منهم من منطقة سيؤول ومن مقاطعة كيونغ سانغ في الجنوب؛ وعلى العكس من ذلك، لا يمثل مقاطعات تشانغ تشونغ وتشولا وكانغ وون سوى قلة قليلة من الشخصيات المهمة. وتظل أسباب هذه الفوارق غير واضحة تماماً. فالخلفيات العائلية للتجار وأصحاب المؤسسات الناجحين الآتين من الشمال

أو الجنوب متباينة تبايناً حاداً. ومع ذلك يتمثل الخيط المشترك الواصل ما بين الحالتين في تميّز هذه الخلفيات العائلية عن بقية المجتمع الكوري، ولذلك فهي تعطي أصحابها شيئاً من وضع الغرباء واللامنتمين[٦٥].

فضلاً عن ذلك كله، هناك مسألة التأثير المسيحي في التطور الاقتصادي الكوري. فكوريا هي الدولة الوحيدة -إلى جانب الفيليبين- في شرق آسيا التي تضم نسبة مهمة من السكان المسيحيين. وجرى تحول عدد كبير من الكوريين إلى الدين المسيحي في حقبة الاحتلال الياباني، كشكل من أشكال الاحتجاج السلمي ضد سلطة الاحتلال. وبعد الحرب الكورية، ثبت أن الروابط الاستراتيجية الحيوية مع الولايات المتحدة قد فتحت الباب واسعاً أمام التأثيرات الثقافية الأميركية، ومن ثم الدينية. وهكذا، تنامى عدد السكان البروتستانت بسرعة بعد الحرب، وهم يشكلون الآن لوحدهم أكثر من ٢٠٪ إجمالي عدد السكان. ومعظم الذين تحولوا إلى المسيحية مؤخراً يتبعون طوائف أصولية متشددة مثل «جمعيات الرب» (Assemblies of God)، وتقوم في سيؤول الكنيسة الإنجيلية المركزية، أكبر كنائس العنصرانية (Pentecostal) في العالم وتضم ٥٠٠ ألف عضو[٦٦]. وظل المسيحيون في كوريا أكثر نشاطاً وفاعلية في حياة البلاد السياسية والاجتماعية مقارنة بعددهم. فقد كان سينغمان ري أول رئيس للجمهورية في الجنوب مسيحياً؛ وأسهم المسيحيون بنصيب كبير من النشاط والفاعلية في حركات المعارضة الديمقراطية التي أدت في نهاية المطاف إلى سقوط الحكومة العسكرية عام ١٩٨٧؛ كما أن ثلاثاً من أفضل الجامعات الكورية ترعاها منظمات مسيحية[٦٧].

من المؤكد أن المسيحيين الكوريين قد أسهموا بحماسة بالغة في الحياة الاقتصادية الكورية. ويشكل المسيحيون نحو نصف عدد الكوريين الذين هاجروا إلى الولايات المتحدة مؤخراً واكتسبوا هناك سمعة هائلة لجلَدهم وقدرتهم على العمل الشاق وذهنيتهم التجارية المغامرة. ومع ذلك يصعب العثور على دليل واضح يثبت أن الكوريين المسيحيين قد لعبوا دوراً يفوق حجمهم في التشجيع على التنمية الاقتصادية السريعة في كوريا[٦٨]. وربما شجعت الثقافتان

البروتستانتية والكونفوشيوسية كلتاهما على وجود أنماط متشابهة من القيم الاقتصادية والتجارية، بحيث يصبح تمييز دور الثقافة البروتستانتية أشد صعوبة في كوريا منه في أميركا اللاتينية مثلاً[٦٩].

تظهر الحالة الكورية كيف يمكن لدولة تتمتع بالكفاءة والفاعلية والتصميم أن تتصرف بأسلوب حاسم للتغلب على النزعات والميول الثقافية نحو إقامة المؤسسات الصغيرة، وإيجاد صناعة كبيرة الحجم داخل ما يعتبر قطاعات اقتصادية استراتيجية. ورغم توافر المصادر الأخرى للتواصل الاجتماعي في كوريا، فمن الواضح أن الصناعة الكورية ما كانت لتشهد التركيز الذي هي عليه الآن في غياب دور الدولة الفاعل والمؤثر والطويل الأمد في مرحلة ما بعد عام ١٩٦١.

في الواقع يمكن للمرء تقديم الأدلة على أن الكوريين قد استطاعوا تشكيل اقتصادهم حسب الاتجاه المطلوب، في الوقت الذي تجنبوا العديد من المآزق التي واجهتها الأساليب الفرنسية والإيطالية على صعيد السياسة الصناعية، وذلك عبر توجيه الإعانات الحكومية إلى قنوات الشركات الخاصة، بدلاً من تلك التي تملكها الدولة. ويرجع السبب في بقاء شبكات «تشايبول» أكثر قدرة على المنافسة من العديد من الشركات التي تملكها أو تدعمها الدولة في أوروبا أو أميركا اللاتينية، إلى إخلاص/ وعزيمة المشرفين الحكوميين الذين ركّزوا على الوصول إلى الأسواق الخارجية التي ترتفع فيها حدة المنافسة ونجحوا في اختراقها. فقد فرضت عليهم الحاجة إلى بيع المنتجات الكورية في الأسواق الخارجية ضمن شروط السوق نوعاً من الانضباط والنظام يشابه ذلك الذي عرفته الصناعة الكيماوية الألمانية في العشرينيات، حين اضطر المنتجون للاندماج معاً وتشكيل اتحادات احتكارية أو كارتيلات.

لقد حصل المخططون الحكوميون الكوريون على الكثير مما ساوموا من أجله حين اختاروا الحجم الاقتصادي الكبير. فالشركات الكورية اليوم تنافس عالمياً الشركات الأميركية واليابانية في القطاعات الصناعية ذات الكثافة الرأسمالية المرتفعة، مثل أشباه النواقل، والفضاء، والمعدات الإلكترونية الاستهلاكية، والسيارات، كما تخطت معظم الشركات في تايوان وهونغ كونغ

بمراحل عديدة. ودخل الكوريون تلك القطاعات بمؤسساتهم المحلية وقدراتهم الذاتية، لا عبر مشروعات مشتركة تقيّد حريتهم حين يقدم الشريك الأجنبي مصنع التجميع كما يحدث عادة في جنوب شرق آسيا. ونجح الكوريون في مسعاهم نجاحاً باهراً إلى درجة أن العديد من الشركات اليابانية قد شعرت بأنها مطاردة بعناد من قبل المنافسين الكوريين في ميادين صناعية كثيرة مثل أشباه النواقل والصلب. وعلى ما يبدو فإن الميزة الرئيسة التي تتمتع بها منظمات شبكات «تشايبول» الكبيرة الحجم، هي قدرة المجموعة على الدخول إلى ميادين صناعية جديدة والوثوب بسرعة نحو تحقيق إنتاجية فعالة ومؤثرة عبر استغلال حجمها الاقتصادي الكبير(٧٠).

إذن، هل يعني ذلك كله أن العوامل الثقافية مثل رأس المال الاجتماعي والتواصل الاجتماعي العفوي لا تحظى في نهاية المطاف بتلك الأهمية، نظراً لأن باستطاعة الدولة التدخل لملء الفجوة التي تخلفها الثقافة؟ الإجابة: لا، لعدة أسباب.

أولاً، لا تتمتع كل دولة بالأهلية والكفاءة ثقافياً لتبني سياسة صناعية مؤثرة وفعالة كالدولة الكورية. فالمساعدات والفوائد الضخمة التي قدمتها الدولة إلى الشركات الكورية على مدى السنوات ربما أدت -في بلدان أخرى- إلى درجة هائلة من التعسف والفساد وسوء تخصيص التمويلات. ولو خضع الرئيس بارك وموظفوه من البيروقراطيين الاقتصاديين للضغوط السياسية لاتباع السبل السهلة اليسيرة بدلاً من فعل ما اعتقدوا أنه صائب وصحيح ومفيد اقتصادياً، ولو لم يتمتعوا بالذهنية التجارية التي تفضّل التصدير على الاستهلاك، لبدت كوريا اليوم أكثر شبهاً بالفيليبين على الأرجح. فقد كان المشهد الاقتصادي والسياسي أقرب إلى الفيليبين في عهد سينغمان ري في الخمسينيات. وعلى الرغم من عيوب بارك تشونغ هي ومثالبه العديدة، فقد عاش حياة شخصية منضبطة ومتقشفة، وتمتع برؤية ثاقبة وواضحة للمسار الاقتصادي الذي أراد أن تتخذه البلاد. صحيح أنه منح الحظوة للكثيرين وتساهل مع درجة كبيرة من الفساد، لكن ظل ذلك كله في نطاق المعقول بالمقارنة مع البلدان النامية الأخرى. وما اكتفى بعدم تبديد

أموال الدولة، بل منع النخبة التجارية من هدر مواردها على الفيلات السويسرية والإجازات المترفة الطويلة على شاطئ الريفييرا[٧١]. كان بارك ديكتاتوراً متسلطاً أقام نظاماً سياسياً استبدادياً بشعاً، لكن أداءه بوصفه قائداً وموجّهاً اقتصادياً كان جيداً. ولو وقعت السلطة الاقتصادية نفسها في يد أخرى لأدى ذلك إلى كارثة.

ثمة عقبات اقتصادية أخرى تعيق ترويج الدولة للصناعات كبيرة الحجم. وأشهر انتقاد وجّهه الخبراء من أنصار اقتصاد السوق هو أن كوريا الجنوبية تورطت، لأن الاستثمار تمّ بتوجيه من الحكومة لا اعتماداً على توجهات السوق، في سلسلة من الصناعات غير المجدية اقتصادياً، مثل بناء السفن، والبتروكيماويات، والتصنيع الثقيل. وفي عصر يكافئ المرونة والحجم الصغير، أقام الكوريون سلسلة من الشركات الممركزة التي تفتقد المرونة ولا بد أن تخسر بالتدريج قدرتها التنافسية. واستشهد بعضهم بمعدل النموّ الاقتصادي الإجمالي الأكثر ارتفاعاً بقليل في تايوان في حقبة ما بعد الحرب، بوصفه دليلاً يثبت تفوق البنية الصناعية الأصغر حجماً والأكثر قدرة على المنافسة.

هنالك مشكلات أخرى أشد ارتباطاً بمسألة الثقافة. فقد أبطأت (الثقافة) عملية استخدام المديرين المحترفين في الحالات التي تفاقمت فيها الحاجة إليهم، على عكس ما كان يحدث في المؤسسات التجارية الصينية ذات الحجم الصغير. إضافة إلى ذلك، فإن المستوى المتدني - نسبياً - من الثقة الذي يميز طبيعة الثقافة الكورية، لم يسمح لشبكات «تشايبول» في كوريا باستغلال اقتصاديات الحجم الكبير والمدى الواسع في منظماتها كما فعلت شبكات «كيريتسو» اليابانية. أي أن شبكات «تشايبول» تشابه التكتلات الأميركية التقليدية أكثر مما تشابه شبكات «كيريتسو» اليابانية؛ فهي مثقلة بكادر من الموظفين في المركز الرئيسي، وجهاز إداري مركزي مسؤول عن عملية صنع القرار لشبكة «تشايبول» برمتها. في السنوات المبكرة من حقبة التصنيع الكورية، ربما كان هناك أساس اقتصادي منطقي للتوسع الأفقي لشبكات «تشايبول» نحو قطاعات تجارية غير مألوفة، لأنه وسيلة من وسائل إدخال الأساليب الإدارية الحديثة إلى الاقتصاد التقليدي. لكن حين وصل الاقتصاد إلى مرحلة النضج، فإن الحكمة من وراء ربط الشركات بنشاطات تجارية لا علاقة لها بها، دون تعاون ظاهر

في ما بينها، قد أصبحت موضع تساؤل على نحو متزايد. إن حجم شبكات «تشايبول» قد يعطيها بعض المزايا المعينة في ما يتعلق بزيادة رأس المال أو تبادل النشاطات التجارية التي تدعمها الدولة. لكن علينا أن نتساءل هل يمثل ذلك ربحاً صافياً يعود على الاقتصاد الكوري بعد أن تحسم من الرصيد الأجور والتكاليف والنفقات المطلوبة للتنظيم الإداري المركزي؟ (على كل حال، فإن تمويل شبكات «تشايبول» أتى في جزئه الأعظم على شكل قروض حكومية بمعدلات فائدة تشجيعية). كما إن الارتباط في شبكة «تشايبول» قد يكبح نشاط الشركات الأعضاء الأكثرَ قدرة على المنافسة عبر توريطها في شؤون ومشكلات الشركاء الأكثر بطءاً في النمو. على سبيل المثال، تعد «سامسونغ إلكترونيكس» وحدها، من دون جميع الشركاء الأعضاء في تكتل «سامسونغ»، اللاعب القوي فعلياً في السوق العالمية. ومع ذلك فقد «علقت» الشركة سنوات طويلة في عملية إعادة الهيكلة والتنظيم للمجموعة بأكملها، والتي بدأت فصولها بانتقال القيادة في التكتل من مؤسس «سامسونغ» إلى ابنه في أواخر الثمانينيات[٧٢].

وتكمن طائفة من المشكلات المختلفة في الحقلين السياسي والاجتماعي. فالثروة في كوريا أشد تركيزاً بكثير منها في تايوان، وتتضح التوترات والنزاعات التي يسببها التفاوت في توزيع الثروة في تاريخ العلاقات العمالية المضطربة وغير المستقرة في كوريا. وفي حين كان النموّ الإجمالي مشابهاً في البلدين كليهما في العقود الأربعة الأخيرة، فإن العامل التايواني يتمتع وسطياً بمعدلات أعلى في مستوى المعيشة من نظيره الكوري. ولم يكن المسؤولون الكوريون غافلين عن المثال التايواني، فقد قاموا بخطوات إجرائية بدءاً من عام ١٩٨٩ للتخلي عن تركيزهم السابق عن الشركات الكبرى، وذلك عبر تخفيض المعونات الحكومية لها وإعادة توجيهها لصالح المؤسسات التجارية الصغيرة والمتوسطة الحجم. ولكن بحلول ذلك الوقت، أصبحت الشركات الكبرى راسخة الجذور في قطاعات أسواقها إلى درجة يصعب فيها إزاحتها. إن الثقافة ذاتها، التي تعطي الأفضلية للمؤسسات التجارية العائلية ذات الحجم الصغير إذا ما ترك الأمر لوسائلها الخاصة، قد بدأت بالتغيير بطرق حاذقة. وكما هو الأمر في اليابان، فإن العمل في قطاع المؤسسات التجارية الكبرى يظل أمراً له فتنته وسحره، ويضمن من ثم سيلاً متدفقاً من أبرع الناس وأفضلهم في كوريا[٧٣].

إن تركّز الثروة الضخم في أيدي أصحاب شبكات «تشايبول» الكورية، كانت له أيضاً تبعات مخيفة بالنسبة لحكومة الكومندانغ في تايوان، تجلّت في دخول الصناعيين الأثرياء معترك الحياة السياسية. وهذا ما حدث للمرة الأولى في كوريا عند ترشيح تشونغ جو يونغ مؤسس «هايواندي» لمنصب الرئاسة في انتخابات عام ١٩٩٣. وبالطبع ليس هناك ما يعيب في دخول مليادرير من طراز روس بيرو ميدان السياسة في النظام الديمقراطي، لكن درجة تركّز الثروة ضمن طبقة رجال الأعمال الكوريين قد أقلقت اللاعبين السياسيين الآخرين سواء أكانوا من اليمين أو اليسار. والنتيجة حتى الآن لم تكن مبشرة بالخير بالنسبة لكوريا، وفي حين خسر العجوز تشونغ البالغ من العمر ٧٧ سنة الانتخابات لصالح كيم يونغ سام، لكنه مع ذلك أدخل السجن في أواخر عام ١٩٩٣ بتهم تتعلق بالفساد، الأمر الذي يشكل في حد ذاته إنذاراً موجهاً لكل من يحاول الاشتغال بالسياسة من طبقة رجال الأعمال بأن ذلك يعتبر أمراً غير مرغوب فيه [٧٤].

وبالرغم من التنافر الواضح ما بين الثقافة الأسروية الصينية الطراز، وبين الشركات الكبرى في كوريا، فهي ما زالت منسجمة ومتوافقة مع الفرضية إجمالاً. أي أن في كوريا، مثلها مثل الصين، ثقافة أسروية يتدنى فيها نسبياً مستوى الثقة خارج إطار صلات القربى. وفي ظل هذه النزعة الثقافية، وجدت الدولة الكورية لزاماً عليها التدخل لإقامة مؤسسات كبيرة الحجم لا يمكن لولا ذلك قيامها بواسطة القطاع الخاص عبر قدراته الذاتية. وصحيح أن شبكات «تشايبول» الكورية الكبيرة قد خضعت لإدارة أكثر كفاءة وفاعلية من الشركات التي تملكها الدولة في فرنسا وإيطاليا وعدد من البلدان في أميركا اللاتينية، لكنها ليست في النهاية سوى نتاج للدعم والحماية والأنظمة والقوانين وغير ذلك من أشكال التدخل الحكومي. وبينما قد تتمنى معظم البلدان أن يكون لها سجل النموّ الاقتصادي الكوري، فما زال من غير المؤكد أن تقدر على تحقيق ذلك عبر استخدام الأساليب الكورية.

الهوامش:

(١) انظر:

Young Ki Lee, «Conglomeration and Business Concentration in Korea,» in Jene K. Kwon, ed., *Korean Economic Development* (Westport, Conn.: Greenwood press, 1989), p. 328.

(٢) انظر:

Byong-Nak Song, *The Rise of Korean Economy* (Hong Kong: Oxford University Press, 1990), p. 114.

(٣) انظر:

Alice H. Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* (New York: Oxford University Press, 1989), p. 116.

(٤) انظر:

Song (1990), pp. 112 - 113.

(٥) انظر:

Gary G. Hamilton and Nicole Woolsey Biggart, «Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East,» *American Journal of Sociology* 94, Supplement (1988): S52-S94.

(٦) للاطلاع على خلفية هذه الحقبة، انظر:

Nicole Woolsey Biggart, «Institutionalized Patrimonialism in Korean Business,» in Craig Calhoun, ed., *Comparative Social Research: Business Institutions* vol. 12 (Greenwich, Conn.: JAI Press, 1990), pp. 119 - 120.

(٧) انظر على سبيل المثال وصف رجل الأعمال الكوري يون-سو كيم في:

Denis L. McNamara, «Entrepreneurship in Colonial Korea: Kim Yon-su,» *Modern Asian Studies* 22 (1988): 165 - 177; and Dennis L. McNamara, *The Colonial Origins of Korean Enterprise, 1910 - 1945* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990).

(٨) انظر:

Lee in Kwon, ed. (1989), p. 329.

(٩) انظر:
Richard D. Whitley, «Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization,» *Organization Studies* 11 (1990): 47 - 74.

(١٠) شركة «هيتاشي» على سبيل المثال عضو في مجلس رؤساء شبكات (كيريتسو) «فويو»، و«سانوا»، و«داي-إتشي كانغيو». وشركة «كوبي ستيل» عضو في مجموعتي «سانوا» و«داي -إنشي كانغيو» انظر:
Michael L. Gerlach, *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business* Berkeley: University of California Press, 1992), pp. 82 - 84.

(١١) انظر:
Tamio Hattori, «The Relationship between Zaibatsu and Family Structure: The Korean Case,» in Akio Okochi and Shigeaki Yasuoka, *Family Business in the Era of Industrial Growth* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1984), p. 132.

(١٢) انظر:
Clark Sorenson, «Farm Labor and Family Cycle in Traditional Korea and Japan,» *Journal of Anthropological Research* 40 (1984): 306 - 323.

(١٣) انظر:
Hattory in Okochi and Yasuoka (1984), p. 133.

(١٤) انظر:
Sorenson (1984), p. 130.

(١٥) انظر:
Choong Soon Kim, *The Culture of Korean Industry: An Ethnography of Poongsan Corporation* (Tucson: University of Arizona Press, 1992), p. 13.

(١٦) في ما يتعلق بأهمية الروابط العائلية في كوريا، انظر:
B. C. A. Walraven, «Symbolic Expression of Family Cohesion in Korean Tradition,» *Korea Journal* 29 (1989): 4 - 11.

(١٧) في ما يتعلق بهذا النقطة، انظر:

Richard M. Steers, Yoo Keun Shin, and Gerardo R. Ungson, *The Chaebol: Korea's New Industrial Might* (new York: Harper & Row, 1989), pp. 17, 135.

(١٨) في ما يتعلق بهذه النقاط، انظر:

Song (1990), pp. 31 - 34.

(١٩) انظر:

Mutsuhiko Shima, «In Quest of Social Recognition: A Retrospective View on the Development of Korean Linage Organization,» *Harvard Journal of Asiatic Studies* 50 (1990): 87 - 192.

(٢٠) لا يدعي جميع من يحملون اسم كيم وبارك التحدر من النسب نفسه؛ على سبيل المثال، تشترك سبع أو ثمان سلالات في حمل اسم كيم.

(٢١) انظر:

Roger L. Janelli and Dawn-hee Yim Janelli, «Lineage Organization and Social Differentiation in Korea,» *Man* 13 (1978): 272 - 289.

(٢٢) انظر:

Kwang Chung Kim and Shin Kim, «Kinship Group and Patrimonial Executives in a Developing Nation: A Case Study of Korea,» *Journal of Development Areas* 24 (1989): 27 - 46.

(٢٣) انظر:

Sang M. Lee and Sangjin Yoo, «The K-Type Management: A Driving Force of Korean Prosperity,» *Management International Review* 27 (1987): 68 - 77.

(٢٤) انظر:

Chan Sup Chang, «Chaebol: The South Korean Conglomerates,» *Business Horizons* 31 (1988): 51 - 57.

(٢٥) انظر:

Steers, Shin, and Ungson (1989), pp. 37 - 38.

(٢٦) انظر:

C. Kim (1992), p. 77.

(٢٧) انظر:

C. Kim (1992), p. 66.

(٢٨) انظر:

Chang (1988), p. 53.

(٢٩) انظر:

Hattory in Okochi and Yasuoka (1984), pp. 137 - 139.

(30) Hattory in Okochi and Yasuoka (1984), p. 134.

(٣١) انظر:

Steers, Shin, and Ungson (1989), pp. 38 - 39; Lee and Yoo (1987), p. 75; and Alice Amsden, «The Rise of Salaried Management,» in Kwon, ed. (1989), p. 363.

بينما يتخذ كبار مديري الشركات العائلية القرارات بطريقة استبدادية، فإن معظم القرارات لا تتخذ عند القمة، كما جرى التأكيد مراراً. انظر:

Alice Amsden, «The Rise of Salaried Management,» in Kwon, ed. (1989), p. 363.

(٣٢) كما ورد في:

Steers, Shin, and Ungson (1989), p. 39.

(٣٣) انظر:

Steers, Shin, and Ungson (1989), p. 47.

(٣٤) انظر:

Steers, Shin, and Ungson (1989), p. 123.

(٣٥) انظر:

Steers, Shin, and Ungson (1989), pp. 91 - 92; C. Kim (1992), p. 134.

(٣٦) انظر:

Song (1990), p. 199.

يضيف سونغ أن الجذور الثقافية لهذه الفردانية الكورية ليست واضحة أمامه. ومن المناقشة السابقة يجب أن يتضح أنها تنبثق من طبيعة الأسروية الكورية.

(٣٧) انظر:
Lee and Yoo (1987), p. 74.

(٣٨) انظر:
C. Kim (1992), p. 151;

ثمة دراسة معمقة أخرى لشركة كورية تشير إلى درجة كبيرة من الشكوك والارتياب بين العمال عند التعبير عن آرائهم أو الحديث أمام الغرباء عن علاقاتهم الاجتماعية ضمن الشركة. انظر:
Roger L. Janelli and Dawn-hee Yim Janelli, *Making Capitalism: The Social and Cultural Construction of a South Korean Conglomerate* (Stanford: Stanford University Press, 1993), pp. 3 - 12.

(٣٩) انظر:
Song (1990), pp. 199 - 200.

(٤٠) في أواخر الثمانينيات، كانت نسبة ٧٢ في المئة من السكان الذين تجاوزا الخامسة والستين يعتمدون كلية على دعم أبنائهم. انظر:
David I. Steinberg, «Sociopolitical Factors and Korea's Future Economic Politics,» *World Development* 16 (1988): 19 - 34.

(٤١) نشطت النقابات العمالية سياسياً في الاضطرابات التي أعقبت اغتيال الرئيس بارك تشونغ هي عام ١٩٧٩، ومرة أخرى في أثناء الاحتجاجات المناهضة للنظام العسكري للرئيس تشون دو هوان عام ١٩٨٧. نظمت الحركة العمالية الكورية نحو ٣٠٠٠ إضراب في صيف عام ١٩٨٧، أثرت تأثيراً مهماً في استمالة مرشح حزب العدالة الديمقراطي، روه تاي وو، الذي انقلب على تشون وقبل الدعوات لإجراء انتخابات رئاسية مباشرة. ومع تحرير تشريعات العمل والعمال والدعوة لأول انتخابات حرة نسبياً عام ١٩٨٨، كان من الطبيعي أن تتفجر فجأة مطالب العمال المقموعة. انتشرت الإضرابات في مختلف قطاعات الصناعة الكورية في أواخر الثمانينيات، وارتفعت الأجور بنسبة ٣٧ في المئة تقريباً في عامين فقط (١٩٨٧-١٩٨٨) انظر:
Steers, Shin, and Ungson (1989), pp. 126 - 127.

(٤٢) أعبر هنا عن الامتنان لكونغدان أوه.

(٤٣) انظر:

Kim and Kim (1989), p. 41. Susan De Vos and Yean-Ju Lee, «Change in Extended Family Living Among Elderly People in South Korea, 1970 - 1980,» *Economic Development and Cultural Change* 41 (1993): 377 - 393; Myung-Hye Kim, «Transformation of Family Ideology in Upper-Middle-Class Families in Urban South Korea,» *Ethnology* 32 (1993): 69 - 85.

(٤٤) أي أنه سيكون مكلفاً في الحالات التي طورت فيها الشركات الكورية علامة تجارية معروفة ومعترفاً بها في ميدان المنتجات الاستهلاكية وغيرها. لكن مثلما سنرى، ليس من المؤكد أن الحجم الكبير مفيد من منظور الكفاءة؛ وربما يؤدي تفكيك الشبكات الكورية (تشايبول) (لأسباب أسروية أو غيرها) إلى تحسين الكفاءة والمرونة.

(٤٥) انظر:

Leroy P. Jones and Il Sakong, *Government, Business, and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case* (Cambridge: Harvard University Press, 1980), p. 148.

(٤٦) انظر:

Song (1990), p. 129.

(٤٧) انظر:

Edward S. Mason, ed., *The Economic and Social Modernization of the Republic of Korea* (Cambridge: Harvard University Press, 1980), pp. 336 - 337.

(٤٨) انظر:

Song (1990), p. 161; Robert Wade, «East Asian Financial Systems as a Challenge to Economics: Lessons from Taiwan,» *California Management Review* 27 (1985): 106 - 127.

(٤٩) ورد في:

Alice H. Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* (New York: Oxford University Press, 1989), p. 2.

(٥٠) انظر:
Richard D. Whitley, «The Social Construction of Business Systems in East Asia,» *Organization Studies* 12 (1991): 1 - 28.

(٥١) ربما كانت شبكات «تشايبول» المبكرة أول المشروعات التي عممت المهارات الإدارية الحديثة، ومن ثم الميزة التنافسية في إدارة العديد من قطاعات الاقتصاد الكوري التقليدي. لكن امتلاك المال الضروري للاستثمار بمعدلات فائدة سلبية يعطي الشركة حافزاً قوياً لشراء أصول من أي نوع.

(٥٢) انظر:
Mark L. Clifford, *Troubled Tiger: Business, Bureaucrats and Generals in South Korea* (Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 1994), chap. 9

(٥٣) انظر:
Eun Mee Kim, «From Dominance to Symbiosis: State and *Chaebol* in Korea,» *Pacific Focus* 3 (1988): 105 - 121.

(٥٤) انظر:
Amsden (1989), p. 17.

(٥٥) انظر:
Song (1990), pp. 98 - 100.

(٥٦) انظر:
Whitley (1991), p. 18.

(٥٧) انظر:
Amsden (1989), p. 72; Wade (1985), p. 122.

(٥٨) في عام ١٩٧٩، عندما «غازلت» شبكة تشايبول «يولسان» أحد زعماء المعارضة السياسية، استخدمت الحكومة سلطتها على قطاع الائتمان لإخراج الشركة من الميدان. انظر:
Bruce Cumings, «The Origins and Development of Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences,» *International Organization* 38 (1984): 1 - 40.

(٥٩) انظر:
Clifford (1994), chap. 9.
(60) Clifford (1994), chap. 9.

(٦١) في ما يتعلق بمسألة تأثير المناطقية في النشاط التجاري الكوري، انظر:
Jones and Sakong (1980), pp. 208 - 219.

شكلت المناطقية أيضاً عاملاً مهماً في السياسة الكورية؛ وعبرت الانتخابات الرئاسية التي جرت عام ١٩٨٨ بين المرشحين روه تاي وو، وكيم داي جونغ، وكيم يونغ سام، عن الانقسام المناطقي إضافة إلى الآيديولوجي، لأن كيم داي جونغ أتى من مقاطعة تشولا، بينما مثل كيم يونغ سام مقاطعة كيونغسانغ الشمالية، وروه تاي وو مقاطعة كيونغسانغ الجنوبية.

(٦٢) انظر:
Kim and Kim (1989), pp. 42 - 43.

(٦٣) انظر:
Chan Sup Chang, «Chaebol: The South Korean Conglomerates,» *Business Horizons* 31 (1988): 51 - 57.

(٦٤) انظر:
Song (1990), p. 46.

(٦٥) انظر:
Jones and Sakong (1980), pp. 212 - 219.

(٦٦) انظر:
David Martin, *Tongues of Fire: The Explosion of Protestantism in Latin America* (Oxford: Basil Blackwell, 1990), p. 143.

(٦٧) انظر:
Jones and Sakong (1980), pp. 221 - 222.
(68) Jones and Sakong (1980), p. 222; Martin (1990), p. 154.

(٦٩) يؤكد ديفيد مارتن أن البروتستانتية ربما لعبت دوراً غير مباشر في تشجيع النمو الاقتصادي، عبر الحث على نوع من السكينة والطمأنينة السياسية التي

تمنع النظام من الانفجار في مرحلة التصنيع. المشكلة الوحيدة في هذا التفسير أن الثقافة الكونفوشيوسية في كوريا كانت ستمارس التأثير نفسه لو لم توجد البروتستانتية. من جانبهم، نشط المسيحيون بفاعلية في أوساط المعارضة السياسية، حتى وإن لم يؤد ذلك إلى زعزعة الاستقرار في كوريا بطريقة مؤذية اقتصادياً. انظر:
Martin (1990), pp. 154 - 155.

(٧٠) انظر:
Amsden (1989), p. 129.

(٧١) وفقاً لإحدى الروايات، تعززت العلاقة بين بارك وتشونغ جو يونغ رئيس هايونداي حين ركب الأول حوامة وقام بزيارة تفقدية مفاجئة عند الفجر لأحد المواقع فوجد الثاني هناك وقد بدأ العمل فعلاً. انظر:
Clifford (1994), chap. 9.

(٧٢) انظر:
«Innovate, Not Imitate,» *Far Eastern Economic Review*, May 13, 1994, pp. 64 - 68.

(٧٣) انظر:
«Breaking Up Is Hard to Do,» *Far Eastern Economic Review*, September 29, 1988, p. 103.

(٧٤) انظر:
«Paralysis in South Korea,» *Business Week*, June 8, 1992, pp. 48 - 49.

الجزء الثالث

مجتمعات الثقة العالية

وتحدّيات الحفاظ على التواصل الاجتماعي

الفصل الثالث عشر

اقتصادات بلا مشكلات

لماذا نضطر للعودة إلى الخصائص الثقافية، مثل النزعة العفوية نحو التواصل الاجتماعي، لتفسير وجود الشركات الكبرى في الاقتصاد، أو دورها في تحقيق الرخاء الاقتصادي عموماً؟ ألم يبتكر النظام الحديث القائم على العقود والقوانين التجارية بدقة تامة للتغلب على الحاجة إلى تبادل الثقة بين المشاركين في الأعمال والمشروعات التجارية كما يفعل أفراد الأسرة الواحدة؟ لقد أوجدت المجتمعات الصناعية المتقدمة أطراً قانونية شاملة للتنظيم الاقتصادي إضافة إلى تشكيلة واسعة من القوانين القضائية، بدءاً بحماية حقوق الملكية الفردية، وانتهاء بتنظيم شؤون المشروعات التجارية العامة الكبيرة الحجم والمتعددة الجنسية. ويود معظم الاقتصاديين إضافة المصلحة الذاتية القائمة على العقلانية الفردية إلى هذا الخليط من العوامل، لتفسير كيفية نشوء المنظمات الحديثة. ثم ألا تتفكك الشركات التي تعتمد على الروابط العائلية المتينة والالتزامات المعنوية غير المكتوبة، ثم تنهار بفعل محاباة الأقارب والمعارف والأخطاء الفادحة التي تلازم عملية صنع القرار التجاري عموماً؟ أليست الحياة الاقتصادية الحديثة في جوهرها مجرد استبدال للالتزامات الأخلاقية غير الرسمية بأخرى رسمية وقانونية على درجة كبيرة من الصراحة والوضوح؟.[1]

يتمثّل الجواب عن هذه التساؤلات في أنه بالرغم من ضرورة وجود حقوق للملكية وغير ذلك من القوانين الاقتصادية الحديثة اللازمة لإقامة

المؤسسات التجارية الحديثة، فإننا نغفل عادة حقيقة أن هذه المؤسسات تعتمد على أسس وطيدة من الأعراف والتقاليد الاجتماعية-الثقافية التي تعتبر في كثير من الأحوال قضية مسلماً بها جدلاً. إن القوانين الحديثة شرط ضروري لكنه غير كاف للرخاء الاقتصادي والرفاه الاجتماعي في هذا العصر، حيث صيغت تلك القوانين أصلاً لتعزيزهما؛ كما يجب إضافتها إلى بعض الأعراف والعادات الاجتماعية التقليدية إذا ما أريد لها أن تعمل كما ينبغي. إن العقود الرسمية تسمح «للغرباء» الذين لا يملكون أساساً من الثقة المتبادلة بالعمل معاً، لكن العملية تسير بصورة أكثر فاعلية حين تتبنى الثقة في ما بينهم. أما الأشكال القانونية، كالشركات المحاصة مثلاً، فقد تسمح للناس الذين لا تربطهم وشائج القرابة بالتعاون في ما بينهم. لكن مدى السهولة في قيامهم بذلك يعتمد على درجة رغبتهم في التعاون مع غير الأقرباء.

يعود السبب في أهمية مسألة التواصل الاجتماعي العفوي بصورة خاصة إلى أننا لا نستطيع الاعتراف بالعادات والتقاليد والأعراف الأخلاقية القديمة كقضية مسلم بها. والمجتمع المدني المركب بكل ما يتميز به من ثراء وحيوية لا ينهض انطلاقاً من التصنيع المتقدم بشكل حتمي، بل خلافاً لذلك، كما سنرى في الفصول القادمة، فإن اليابان وألمانيا والولايات المتحدة لم تصبح من أكبر القوى الصناعية في العالم عموماً إلا بسبب وجود ذخيرة ضخمة سليمة من رأس المال الاجتماعي والميول العفوية للتواصل الاجتماعي وليس العكس. إذ تسود المجتمعات اللبرالية، كالولايات المتحدة مثلاً، ميول نحو الفردانية ونزعات كامنة تضعف المجتمع وتؤدي إلى تذرر أفراده. وكما لاحظنا سابقاً، هناك أدلة واضحة على أن الولايات المتحدة تعاني منذ نصف قرن على الأقل، من تآكل خطير في مستوى الثقة والعادات والتقاليد الاجتماعية التي أسست نهضتها لتصبح قوة صناعية عظمى. وبعض الأمثلة التي عرفناها في الجزء الثاني من هذا الكتاب يجب أن نعدها تحذيراً: من الممكن للمجتمعات خسارة رأس المال الاجتماعي بمرور الوقت. على سبيل المثال عرفت فرنسا في وقت من الأوقات مجتمعاً مدنياً مركباً ومزدهراً لكن تقوّضت أركانه تدريجياً في ما بعد نتيجة لممارسات الحكومات المفرطة في مركزيتها.

في جميع البلدان التي سنقوم بدراستها في هذا الجزء وفي الجزء الرابع، مجتمعات يرتفع فيها مستوى الثقة، وتنجح نحو التواصل الاجتماعي العفوي، وتمتلك طبقات كثيفة من المجتمعات الوسيطة. ففي اليابان وألمانيا والولايات المتحدة هناك منظمات كبيرة الحجم تتميز بالقوة والتلاحم، تطورت في الأصل انطلاقاً من القطاع الخاص. ومع أن الدولة قد تدخلت عند الضرورة لدعم الصناعات التي يصيبها الضعف، ورعاية التطور التقاني، أو تسيير/ وإدارة المنظمات الاقتصادية الكبرى، كشركات الهاتف والخدمات البريدية، إلا أن درجة التدخل هذه ظلت طفيفة نسبياً مقارنة بالحالات التي عرفناها في الجزء الثاني من هذا الكتاب. وعلى العكس من توزع المنظمات الذي أخذ شكل «سرج الفرس» بين قطبي العائلة والدولة في الصين وفرنسا وإيطاليا، فإن المجتمعات هنا تملك منظمات قوية في الوسط، كما تميل هذه الأمم أيضاً لتزعم الاقتصاد العالمي منذ لحظة دخولها مرحلة التصنيع، وتعتبر اليوم أغنى المجتمعات في العالم.

وفي سياق البنية الصناعية والمجتمع المدني عموماً، فإن هذه البلدان التي نقوم بتحليلها هنا تشترك في العديد من أوجه الشبه بدرجة تفوق ما تفعله أي منها مع المجتمعات الأسروية في تايوان أو إيطاليا أو فرنسا، مع أن لمصدر التواصل الاجتماعي العفوي في كل من هذه الحالات جذوراً تاريخية شديدة التباين: فقد نشأ في اليابان انطلاقاً من التركيبة العائلية ومن طبيعة الإقطاعية اليابانية؛ ويتصل في ألمانيا بالمنظمات التقليدية الجماعية التي استطاعت الحفاظ على بقائها حتى القرن العشرين كالنقابات مثلاً؛ أما في الولايات المتحدة فهو نتاج للتراث الديني الطائفي للمذهب البروتستانتي. وكما سنرى في الفصول القادمة عند نهاية هذا الجزء، فإن الطبيعة الجماعية لهذه المجتمعات تتجلى على المستويين الأكبر والأصغر كليهما، كما تتجلى في العلاقات التي تطورت على أرض المتجر بين العمال والمراقبين والمديرين.

قبل دراسة هذه الحالات بصورة مفصلة، يجب علينا العودة إلى بحث الوظيفة الاقتصادية للثقة والنزعة العفوية للتواصل الاجتماعي. وليس هنالك من شك بأن القوانين والنظم الرسمية، مثل العقود والقانون التجاري، تعتبر

شروطاً ضرورية لقيام الاقتصاد الصناعي الحديث، ولا يستطيع أحد أن يجادل في حقيقة أن الثقة أو الالتزامات المعنوية-الأخلاقية وحدها غير قادرة على الحلول محلها. ولكن إذا افترضنا جدلاً وجود مثل هذه القوانين الرسمية الناظمة للعلاقات الاقتصادية، فإن بناء مستوى رفيع من الثقة كشرط إضافي لقيام العلاقات الاقتصادية، يمكن أن يزيد من الفاعلية والكفاءة الاقتصادية، وذلك عبر ما يسميه الاقتصاديون بـ«تكاليف المعاملات التجارية» التي تستوجبها بعض الفعاليات والنشاطات مثل العثور على المشتري أو البائع المناسب، وإنجاز العقود، والإذعان لشروط الأنظمة الحكومية، ثم فرض شروط العقد بالقوة في حالة قيام نزاع أو وجود احتيال وغش[٢]. ويمكن عقد هذه الصفقات كلها بسهولة أكبر إذا ما آمن الفرقاء المعنيون أساساً باستقامة وأمانة بعضهم بعضاً: عندئذ تتناقص الحاجة إلى توضيح الأمور في عقود طويلة ومفصلة؛ ويتقلص عدد المنازعات، وتقل الحاجة إلى الاحتكام للقضاء في حالة قيامها، كما يمكن تجنّب الحالات الطارئة غير المتوقعة. وفي الحقيقة، ليس على الفرقاء المعنيين الذين يرتفع مستوى الثقة في العلاقات القائمة بينهم، أن تنتابهم هواجس القلق حول مضاعفة أرباحهم ومكاسبهم في المدى القريب، لأنهم يعلمون مسبقاً بأن الخسارة التي قد تصيبهم الآن سوف يعوضها الفريق الآخر لاحقاً.

وفي الواقع، فإن من الصعب جداً تصور الحياة الاقتصادية الحديثة في غياب حد أدنى من الثقة القائمة على أسس غير رسمية. وحسب ما يقول عالم الاقتصاد كينيث آرو الحائز على جائزة نوبل:

> لو لم يكن للثقة الآن سوى قيمتها البراغماتية، فستظل على درجة فائقة من الأهمية. فهي عامل مهم يحظى بكفاءة وفاعلية كبرى لمنع الاحتكاكات داخل النظام الاجتماعي، واعتماد الناس بعضهم على بعض يجنبهم العديد من المشكلات. لكن لسوء الحظ، ليست الثقة سلعة يمكن شراؤها بسهولة. وإذا ما قمت بشرائها فسوف تراودك الشكوك فوراً حول قيمة ما ابتعت. فالثقة وغيرها من القيم المشابهة، كالإخلاص والولاء وقول الصدق، تعتبر جميعاً أمثلة على ما يسميه الاقتصاديون «المؤثرات الخارجية». فهي

بضائع وسلع لها قيمة اقتصادية حقيقية على الصعيد العلمي، تزيد من كفاءة وفاعلية النظام وتمكنك من الحصول على إنتاجية أكبر حجماً، أو أي قيمة تقدرها حق قدرها. لكنها ليست من السلع التي يمكن تبادلها في السوق بشكل مكشوف، فذلك أمر مستحيل عملياً وليس له أي معنى[٣].

في العادة، نحن نسلم بوجود حد أدنى من الثقة والأمانة، لكننا نتجاهل أنه يعم الحياة الاقتصادية، ويعد عاملاً حاسماً في تسهيل أدائها لدورها. وإلا فلم يقوم الناس غالباً بدفع «فاتورة» المطعم قبل خروجهم منه مثلاً، أو دفع أجرة «التاكسي»، دون أن ينسوا أيضاً دفع «بقشيش» مقداره ١٥٪ من قيمة وجبة الطعام في الولايات المتحدة مثلاً؟ إن التهرّب من دفع الفواتير المستحقة عليك يعد مخالفة للقانون طبعاً، وصحيح أن الناس في بعض الحالات قد تمنعهم عن ارتكاب مثل هذه المخالفة فكرة الوقوع في قبضة العدالة، لكن إذا ما كانت لديهم النية، كما يؤكد الاقتصاديون، لمضاعفة دخلهم ببساطة، دون أن تقيدهم العوامل غير الاقتصادية كالتقاليد والأعراف أو الاعتبارات الأخلاقية، فيجب عليهم إذن، في كل مرة يدخلون فيها مطعماً، أو يركبون سيارة أجرة أن يجروا حساباتهم حول إمكانية التهرب من دفع ما عليهم. فإذا ما كانت تكلفة الخداع والغش (مثل الحرج الذي يصيب المرء، أو اعتقاله باعتباره جانحاً في أسوأ الحالات) تفوق العائد المتوقع (وجبة طعام مجانية)، عندها يتمسك الفرد بأهداب الفضيلة والأمانة، أما إذا كانت تلك التكلفة أقل، فإنه قد يتهرب من الدفع. وحيثما يصبح هذا النوع من الخداع أكثر تفشياً وانتشاراً، فإن المؤسسات التجارية تتحمل تكاليف أفدح، وذلك عبر ترك أحد مستخدميها على الباب ربما للتأكد من عدم مغادرة الزبائن قبل دفع ما عليهم، أو إيداع بعض من نقودهم كضمان بشكل مسبق. إن حقيقة كون الناس لا يتصرفون غالباً على هذا النحو، تدل على أن هناك مستوى أساسياً معيناً من الأمانة، تمارس كنمط من العادة المنتشرة إلى حد ما عبر المجتمع بأكمله، لا تبعاً لحسابات عقلانية يجريها أفراده.

ربما يكون من الأسهل تقدير القيمة الاقتصادية للثقة إذا ما تصورنا كيف يبدو العالم من دونها. فإذا ما اضطررنا للتعامل مع كل عقد نوقعه على أساس

الافتراض بأن شركاءنا قد يحاولون خديعتنا لو استطاعوا، فسوف نهدر عندئذ وقتاً ثميناً جداً لجعل الوثائق غير قابلة للاختراق وذلك عن طريق التأكد من عدم وجود ثغرات قانونية فيها قد تستثمر ضدنا. وسوف تصبح العقود طويلة إلى ما لا نهاية ومزدحمة بالتفاصيل بحيث تأتي على ذكر أي أمر طارئ يمكن وقوعه، وتحدد كل التزام يمكن تصوره. كما إننا لن نتطوع لتقديم أكثر مما نحن ملزمون به قانونياً في مشروعنا المشترك خوفاً من تعرضنا للاستغلال، وسنعتبر أي عروض جديدة مبتكرة يحتمل أن يقدمها شركاؤنا نوعاً من الخداع والألاعيب المصممة خصيصاً للتغلب علينا. فضلاً عن ذلك، سوف نضع في حسابنا نجاح عدد معين من الأشخاص بخداعنا أو تخلفهم عن الوفاء بالتزاماتهم، بالرغم من كل ما بذلناه من جهد في المفاوضات التي مهدت لتوقيع العقد. ولن يكون باستطاعتنا اللجوء إلى التحكيم للفصل في النزاعات، لأننا لن نثق بطرف ثالث يحكم في ما بيننا. وسنضطر من أجل الوصول إلى قرار نهائي للاحتكام إلى النظام القضائي بكل ما فيه من أساليب وقواعد قانونية مرهقة، أو حتى اللجوء إلى المحاكم الجنائية.

إن حقيقة كون هذا الوصف مألوفاً لأسماع الأميركيين، كصفة عامة تميّز الأوساط التجارية، تعتبر في حد ذاتها أحد الأدلة على الارتفاع المتنامي في مستوى الشك والريبة داخل المجتمع الأميركي. إضافة إلى وجود مجالات معينة في الحياة الاقتصادية الأميركية تشابه بصورة أكثر اكتمالاً هذا الجو العام الذي تنعدم فيه الثقة. فقد وجد الأميركيون في الثمانينيات أن السبب وراء دفع البنتاغون مبلغ ٣٠٠ دولار ثمناً لمطرقة، و٨٠٠ دولار ثمناً لمقعد دورة المياه، يرجع في نهاية المطاف إلى غياب الثقة داخل نظام المقاولات الذي تتبعه وزارة الدفاع. إذ تعتبر مقاولات الدفاع حقلاً فريداً من حقول النشاطات الاقتصادية، حيث إن العديد من نظم التسليح تُعد منتجات ذات أنواع لا تتكرر. وبما أن لها القليل من النسخ التجارية المماثلة، فإن أسعارها تعتمد على أساس كلفة الإنتاج مضافاً إليها نسبة ربح متفق عليها، وليس تبعاً لأسعار السوق. ومن الطبيعي لنظام كهذا أن يشجع على الاحتكار والغش أحياناً من جانب المقاولين أو المسؤولين الحكوميين الذين يوقعون العقود. تتمثّل إحدى الطرق في معالجة هذه المشكلة

في التخفيف من حدة الروتين الحكومي عبر وضع الثقة في مسؤولي البنتاغون الرئيسيين كي يصلوا إلى أفضل الاجتهادات في ما يتعلق بقرارات مشترياتهم، الأمر الذي قد يتطلب التسامح مع بعض الفضائح أحياناً، أو التساهل مع بعض الأخطاء في الاجتهاد بتفسير الأحكام، باعتبار أن ذلك تكلفة مفروضة على ممارسة الأنشطة التجارية. وفي الحقيقة فقد تطورت بعض الأسلحة المعينة ذات الأولوية العاجلة بنجاح كبير عبر هذه الطريقة[٤]. لكن المشتريات الحكومية الروتينية قد تمّت تحت افتراض أن الثقة غير موجودة داخل النظام: وهكذا سوف يحاول المقاولون خداع دافعي الضرائب الأميركيين لو استطاعوا، كما سيقوم المسؤولون الحكوميون إذا ما أعطوا أي قدر من حرية التصرف في التعامل مع المقاولين بإساءة استعمالها[٥]. فالتكاليف يجب أن يكون لها ما يبررها عبر عملية توثيق شاملة، تتطلب من المقاولين والبيروقراطيين معاً استخدام أعداد كبيرة من المحاسبين للقيام بها. إن جميع هذه الإجراءات القانونية تشكل عبئاً يرهق المشتريات الحكومية بتكاليف إضافية ضخمة يتطلبها عقد الصفقات، وهذا من أهم الأسباب الكامنة وراء الأسعار الباهظة لهذه المشتريات[٦].

تشير القاعدة العامة إلى أن الثقة تنبثق في مجتمع من المجتمعات حين يشترك أفراده في جملة من القيم المعنوية والأخلاقية، بطريقة تسمح لهم بتوقع أن يسلك الآخرون مسلك النظام والأمانة. لكن الخصائص المميزة لطبيعة هذه القيم تعد أقل أهمية إلى حد ما من حقيقة كونها مشتركة؛ فمن المرجح مثلاً أن يجد البوذيون أو أتباع الكنيسة المشيخانية البروتستانتية العديد من القواسم المشتركة التي تجمعهم مع إخوانهم في العقيدة، مما يشكل القاعدة المعنوية والأخلاقية للثقة المتبادلة بينهم. ومع ذلك فإن الحال لا تسير دوماً على هذا المنوال، لأن بعض الأنظمة الأخلاقية تشجع أنماطاً معينة من الثقة على حساب أنماط أخرى: فمجتمعات السحرة أو أكلة لحوم البشر مشحونة افتراضياً بعدة توترات داخلية. وبصورة عامة، كلما ازدادت متطلبات القيم الأخلاقية في النظام الاجتماعي، وارتفع مستوى المؤهلات المطلوبة للانضمام إلى الجماعة، تعاظمت درجة التضامن والثقة المتبادلة بين الأفراد داخلها، ولهذا

فإن أفراد طائفة «المورمون» أو «شهود يهوه» الذين يضعون معايير مرتفعة نسبياً لدخول الأعضاء في جماعتهم، مثل الاعتدال وضبط النفس ودفع عشر أموالهم إلى الكنيسة، تجمعهم روابط متبادلة أقوى من تلك الموجودة بين «المنهجيين» (Methodists) المعاصرين مثلاً، أو أتباع الكنيسة الأسقفية البروتستانتية (Episcopalians)، الذين يسمحون عملياً لأي كان بالانضمام إلى جماعتهم. وبالمقابل، فإن الجماعات التي يتصل أفرادها بأوثق الروابط سوف تملك أضعف الصلات مع أولئك الموجودين خارجها. ولهذا سوف تصبح الفجوة بين أعضاء طائفة «المورمون» وأولئك الذين لا ينتمون إليها أشد اتساعاً من تلك الموجودة ما بين الأعضاء «المنهجيين» وغير الأعضاء.

وضمن هذا السياق يمكن رؤية الأهمية الاقتصادية لحركة الإصلاح الديني البروتستانتية. فقد أشار المؤرخان الاقتصاديان ناثان رورنبرغ وإل. إي. بيردزل إلى أنه في البدايات المبكرة من المرحلة الرأسمالية (بدءاً من أواخر القرن الخامس عشر)، كان على الناس تجاوز حجم الشركات القائمة على صلات القربى، وفصل أموالهم الشخصية عن موارد شركاتهم المالية. وضمن هذا المنظور، فإن الابتكارات التقنية، مثل القيود المزدوجة في الحسابات، كانت عاملاً أساسياً لا مفر منه. لكن الارتقاء في الأساليب التقنية لا يكفي في حد ذاته:

> إن الحاجة إلى قيام شكل من أشكال المشروعات التجارية التي تستطيع التحكّم بالثقة والولاء على أسس أخرى بعيداً عن صلات القرابة، كانت مظهراً واحداً لضرورة أكثر شمولاً: إذ تطلبت نهضة عالم التجارة نظاماً معنوياً وجملة من المبادئ الأخلاقية لدعم الثقة بجهازه المعقد والقائم على المزاعم والوعود: المزاعم المتعلقة بالنوعية، والوعود بتسليم البضائع أو شرائها في المستقبل، إضافة إلى الاتفاقات المتصلة بالمشاركة في عائدات الرحلات التجارية. كما تطلب الأمر أيضاً وجود نظام معنوي.. لتوفير الولاءات الشخصية اللازمة لتطور الشركات خارج أطر العائلة، والحاجة إلى تبرير الاتكال على حرية تصرف العملاء: بدءاً بقباطنة السفن التجارية، مروراً بشركاء التجار أنفسهم، وانتهاء بمديري المحطات التجارية

النائية. فقد انبنى النظام الأخلاقي في المجتمع الإقطاعي على السلطة العسكرية التراتبية نفسها كما هو الأمر بالنسبة لسواه في النظام الإقطاعي، ولم يلب حاجات التجار ومتطلباتهم. ومن هذا الاضطراب الذي سببته حركة الإصلاح الديني البروتستانتية، تطورت جملة من المبادئ الأخلاقية ونماذج من أنماط الإيمان الديني تنسجم مع حاجات الرأسمالية وقيمها[٧].

صحيح أن الدين قد يشكل عقبة تعرقل النمو الاقتصادي، كما يحدث حينما يقوم رجال الدين بتحديد السعر «المنصف» للبضائع والسلع، أو اعتبار معدل معين للفائدة نوعاً من الربا، بدلاً من ترك الأمر لآليات السوق. لكن بعض الأشكال من الحياة الدينية يمكن أيضاً أن تساعد إلى حد بعيد في ترتيب أوضاع السوق. لأن الدين يقدم الوسائل لإضفاء الصفة الذاتية على القواعد والقوانين الناظمة للسلوك اللائق في السوق.

هنالك سبب آخر يجعل المجتمعات التي تظهر درجة عالية من التضامن الاجتماعي، وتشترك في القيم المعنوية والأخلاقية نفسها، أكثر كفاءة وفاعلية من الناحية الاقتصادية، مقارنة بمثيلاتها من المجتمعات التي تغلب عليها الفردانية، وهو سبب يتصل بما يسمى بمشكلة «الطفيلي». إذ تفرز منظمات عديدة ما يدعوه الاقتصاديون بالسلع العامة، أي المنتجات التي تعود بالفائدة على عموم أعضاء المنظمة بغض النظر عن مقدار الجهد الذي أسهم فيه كل منهم في عملية الإنتاج. ويعتبر الدفاع الوطني والسلامة العامة من الأمثلة الكلاسيكية على المنتجات العامة التي تقدمها الدولة لتصبح حقاً شرعياً من حقوق المواطنين لمجرد تمتعهم بالجنسية. وبدورها تنتج المنظمات الأصغر حجماً سلعاً عمومية بالنسبة لأعضائها، فنقابة العمال مثلاً تفاوض في سبيل أجور أعلى تعود بالفائدة على جميع أعضائها، بغض النظر عن درجة نضالهم من أجل هذه القضية كأفراد، أو حتى إذا كانوا يدفعون رسوم العضوية أم لا.

وكما أشار عالم الاقتصاد مانكور أولسن، فإن جميع المنظمات التي تنتج هذا النوع من المنتجات والسلع العمومية تعاني المشكلة الداخلية نفسها: كلما ازداد حجمها، تعاظمت الميول الفردية لأعضائها ليصبحوا في عداد

«الطفيليين»[8]. إذ يستفيد الطفيلي من السلع العمومية التي تنتجها المنظمة لكنه يتخاذل عن الإسهام بنصيب في الجهد المشترك. ففي الجماعات الصغيرة جداً، مثل الشراكة القائمة بين عدد محدود من المحامين أو المحاسبين، لا تمثّل «الطفيلية» مشكلة حادة، لأن الشريك الذي يتوانى ويتخاذل عن أداء واجبه سيثير انتباه زملائه فوراً، كما سيكون لهذا التخاذل تبعات كبيرة وملحوظة نسبياً تؤثر في أرباح الجماعة ككل. لكن حين يتزايد حجم المنظمات يصبح الأثر الفردي لأعضاء الجماعة في إنتاجها الكلي أمراً هامشياً. وفي الوقت نفسه يتضاءل احتمال الإمساك «بالطفيلي» وتمييزه عن الآخرين، فمن الأسهل على العامل الواقف على خط التجميع في مصنع يستخدم آلاف العمال، ادعاء المرض أو اختلاس مدة طويلة من الراحة الإضافية، مقارنة بالشركات الصغيرة حيث يعتمد أعضاء الجماعة اعتماداً كبيراً بعضهم على مجهود بعض.

تعد مشكلة «التطفّل» معضلة تقليدية بالنسبة لسلوك الجماعة. والحل المعتاد يتمثل في قيام هذه الجماعة بفرض شكل من أشكال السلوك على أعضائها للحد من «تطفلهم». وهذا هو السبب وراء مطالبة النقابات مثلاً بمؤسسات يقتصر عمالها على النقابيين، أو إجبار جميع العاملين على دفع الاشتراكات، وإلا سوف يكون من المصلحة الذاتية لكل عضو أن يترك النقابة ويوقف الإضراب، أو يقوم عوضاً عن ذلك بالتهرب من دفع الرسوم المستحقة والاستفادة من الأجر المرتفع الذي تقدمه النقابة عبر التسوية مع الإدارة. ومن نافل القول أن هذا يفسر أيضاً سبب لجوء الحكومات إلى العقوبات الجنائية لإجبار الناس على تأدية الخدمة العسكرية أو دفع ما عليهم من ضرائب[9].

مع ذلك، يمكن التخفيف من حدة المشكلة إذا ما امتلكت الجماعة قدراً أكبر من التضامن الاجتماعي. إذ يتحول الناس إلى طفيليين لأنهم يقدمون مصالحهم الاقتصادية - كأفراد - على مصالح الجماعة. أما لو أنهم وازنوا بين المصلحتين، أو حتى خصوا الصالح العام بالمقام الأول، لتضاءل احتمال تملصهم من العمل أو تحللهم من مسؤولياتهم. وهذا هو السبب وراء حقيقة كون الشركات العائلية شكلاً طبيعياً من أشكال المنظمة الاقتصادية. ولهذا يشعر العديد من الآباء الأميركيين بأن أولادهم المراهقين قد أصبحوا طفيليين،

إذ يسهم أفراد الأسرة عادة في نجاح مشروع العائلة التجاري بفاعلية ونشاط أكبر مما لو كانوا يتشاركون مع الغرباء، كما لا تراودهم مشاعر القلق نفسها تقريباً حول المسائل المتعلقة بالمساهمات النسبية والأرباح. يشير فيكتور ني إلى أن مشكلة «الطفيلية» قد أصابت بالشلل المزارع الجماعية التي تأسست في الصين الشعبية أيام حكم ماوتسي تونغ. لكن التصفية النهائية لتلك المزارع في أواخر السبعينيات واستبدالها بالأسر الفلاحية كوحدة أساسية للإنتاج الزراعي، سمحا بارتفاع دراماتيكي في الإنتاجية لأنهما أسهما بحل هذه المشكلة[١٠].

من السهل على الفرد بصورة خاصة إعطاء الأولوية لأهداف المنظمة على حساب مصلحته الذاتية الضيقة إذا لم تكن تسعى وراء غايات اقتصادية في المقام الأول. وتعتبر وحدات الفدائيين والطوائف الدينية أمثلة على المنظمات التي يكون فيها الأفراد مدفوعين ببواعث ذاتيه لتغليب مصالح المنظمة على مصالحهم الخاصة. وربما يكون هذا أحد الأسباب -حسب رأي فيبر- وراء الأداء الجيد للتجار «البوريتان» الأوائل، أو الذين تحولوا مؤخراً إلى البروتستانتية في أميركا اللاتينية: فمن الأصعب على المرء أن يكون طفيلياً حين يكون «الله» هو الرقيب الحسيب، وليس محاسب الشركة مثلاً، ولكن حتى في الأنماط العادية من المنظمات التي تستهدف غايات اقتصادية فإن المديرين الأكفاء يعلمون أهمية غرس نوع من الإحساس بالكبرياء في نفوس مستخدميهم، والإيمان بأنهم جزء من شيء أكبر منهم. إذ يشعر الناس بدوافع أقوى لأداء واجبهم إذا ما اعتقدوا بأن شركتهم تستهدف توسيع آفاق تكنولوجيا المعلومات مثلاً، وليس مجرد «مضاعفة العائدات وتوزيعها بالتساوي على حملة الأسهم» (وهذه هي الحقيقة طبعاً)، كما قال جون إيكرز الرئيس السابق لشركة أي بي إم (IBM) في إحدى المناسبات.

وبينما يمكن للجماعات التي ظهر درجة مرتفعة من الثقة والتضامن، أن تكون على الصعيد الاقتصادي أكثر كفاءة من تلك التي تفتقر إلى أي منهما، لكن لا تعد جميع أشكال الثقة والتضامن مفيدة بالضرورة. وإذ ما طغى الولاء العائلي على العقلانية الاقتصادية، فإن التضامن الاجتماعي سوف يؤدي ببساطة إلى محاباة الأقارب أو المعارف. فمحاباة رب العمل لأبنائه أو أحد الخواص من أتباعه لا يعتبر إذن أمراً إيجابياً بالنسبة للمنظمات.

هنالك العديد من الجماعات التي تظهر درجة رفيعة من التضامن الاجتماعي، لكنها تفتقر كثيراً إلى الفاعلية والكفاءة لتحقيق الرفاهية الاقتصادية للمجتمع ككل. وبينما تُعد الجماعات والمنظمات ضرورية لقيام أي نمط من أنماط النشاط الاقتصادي، لكن لا تخدم الجماعات كلها غايات اقتصادية. بل إن العديد منا منهمك أساساً بإعادة توزيع الثروة وليس بإنتاجها، بدءاً بالمافيا أو عصابة «بلاك ستون راينجرز»، وانتهاء بمنظمة الدفاع عن حقوق اليهود أو الكنيسة الكاثوليكية. ومع أن أهداف هذه الجمعيات تتراوح بين الشر والقداسة، لكنها من وجهة نظر اقتصادية تؤدي إلى مهاوي العجز واللافاعلية. أي أنها تعاني من عدم التوافق ما بين مواردها وأهدافها على مستوى الإنتاج. إن العديد من اللاعبين الاقتصاديين المهمين يقومون بتشكيل تكتلات للمنتجين («كارتيلات») بهدف تكريس مصالحهم الخاصة عبر التحكم بدخول غيرهم من اللاعبين إلى السوق. ولا تتضمن تكتلات المنتجين المعاصرة «كارتيلات» منتجي البترول أو موردي الذهب والماس فقط، بل تشمل أيضاً الجمعيات المهنية، كالجمعية الطبية الأميركية والجمعية الوطنية للتربية والتعليم، اللتين تضعان المعايير المطلوبة لدخول مهنة الطب أو سلك التعليم، أو كنقابات العمال التي تنظم دخول العمال الجدد إلى سوق العمل[١١]. وفي الأنظمة الديمقراطية المتقدمة، كالولايات المتحدة مثلاً، تشارك جميع القطاعات المهمة في المجتمع في الحياة السياسية حيث تمثّلها جماعات الضغط المنظمة أحسن تنظيم. وهذه الأخيرة لا تسعى لتحسين مواقعها أو حمايتها عبر الفعاليات الاقتصادية فقط، ولكن عبر تشجيع الانقسامات داخل الفئات أو الأحزاب المنافسة، وممارسة نفوذها على النظام السياسي.

لقد عرفت البلدان الأوروبية في القرون الوسطى وبداية العصور الحديثة في العديد من النواحي مجتمعات متشاركة ومتعاونة، إضافة إلى عدد كبير من المصادر المتشابكة للسلطة الجماعية المشتركة -مثل السلطات المحلية، والأمراء، ورجال الدين، والسادة الإقطاعيين- التي كانت كلها تقيد سلوك الأفراد. كما خضعت الحياة الاقتصادية في المدن لتنظيم دقيق ومحكم فرضته نقابات الحرف التقليدية حين وضعت المؤهلات المطلوبة للانضمام إلى عضويتها، وحددت عدد المشاركين الجدد في المهنة، وأنماط العمل الذي يقومون به. وفي المراحل المبكرة من ثورة التصنيع، كان على المشروعات الاقتصادية الجديدة أن تتوضع

خارج المدن لتفادي القيود المفروضة من النقابات، الأمر الذي يقلب مع كثير من التهكم مقولة «التمتع بجو الحرية في المدينة» رأساً على عقب. ولهذا فقد تميّز العديد من معالم التقدّم الصناعي في بريطانيا وفرنسا بالقضاء على النقابات وتحرير النشاط الاقتصادي من ربقة قيودها وسلطتها.

إن تكتلات المنتجين (كارتيلات)، وروابط الصناع والتجار، والجمعيات المهنية، ونقابات العمال، والأحزاب السياسية، وجماعات الضغط (اللوبي) وما شابه، تؤدي جميعاً وظيفة سياسية مهمة عبر التنظيم المنهجي والربط المنسق للمصالح المشتركة في نظام التعددية الديمقراطي. ولكن بالرغم من أنها تخدم عادة الغايات الاقتصادية لأعضائها، عبر مسعاها لإعادة توزيع الثروة لمصلحتهم، فإنها نادراً ما تخدم المصالح الاقتصادية الأشمل للمجتمع ككل، ومن أجل هذا السبب، يعتبر العديد من الاقتصاديين انتشار مثل هذه الجماعات وتكاثرها عائقاً يعرقل الفاعلية الاقتصادية عموماً. وفي الحقيقة فقد صاغ مانكور أولسن نظرية تؤكد أن الركود الاقتصادي يمكن تتبع آثاره في الانتشار المتزايد لجماعات الضغط الذي يحدث في المجتمعات الديمقراطية المستقرة[١٢]. وفي غياب الصدمات والهزات الخارجية - كالحروب، والثورات، والاتفاقيات التجارية لفتح الأسواق - تجنح القدرة التنظيمية للمجتمع على نحو متزايد لخلق تكتلات جديدة موزعة بين المنتجين تحقن الاقتصاد بتصلّب مكبوت ليفقد مرونته وقدرته على التكيف. ويكمن أحد الأسباب التي يقترحها أولسن لتدهور الاقتصاد البريطاني منذ قرن مضى، في حقيقة أن بريطانيا قد شهدت سلاماً اجتماعياً مستمراً، بطريقة سمحت بنمو ثابت الوتيرة للجماعات التي تدمر الفعاليات الاقتصادية فيها، وذلك على عكس ما حدث لجيرانها في القارة الأوروبية[١٣].

إن المجتمعات التي تتفوق في إيجاد المنظمات الاقتصادية القادرة على خلق الثروة، يرجح إلى حد بعيد أن تتميز أيضاً في تكوين جماعات الضغط القادرة على توزيع الثروة، الأمر الذي يعتبر مضراً بالفعالية والكفاءة الاقتصادية. كما يجب عدم حساب التأثيرات الاقتصادية الإيجابية للتواصل الاجتماعي العفوي، إلا بعد حسم التكاليف المفروضة نتيجة لنشاطات جماعات الضغط. إذ إن

هنالك بعض المجتمعات التي تتفوق في تكوين جماعات الضغط وحدها، دون أن تكون قادرة على إقامة مؤسسات تجارية فاعلة ومؤثرة. وفي مثل هذه الحالة، يجب اعتبار التواصل الاجتماعي عموماً عقبة تعرقل الكفاءة الاقتصادية. لقد كانت أوروبا في العصور الوسطى تشابه مثل هذا المجتمع في كثير من النواحي، مثلما هي الحال بالنسبة لبعض المجتمعات المعاصرة في العالم الثالث التي تملك وفرة من الجماعات الطفيلية، ونقابات العمال، والمنظمين الاجتماعيين، مع ندرة في الشركات الإنتاجية. وبينما قدمت الأدلة على أن الولايات المتحدة تعاني على نمو متزايد شللاً خطيراً بسبب تكاثر جماعات الضغط وانتشارها، إلا أن من الصعب الاستدلال على أن النزعة نحو الاجتماع والمشاركة في أميركا كانت تاريخياً نتيجة أفرزتها الحياة الاقتصادية أم السياسية[١٤].

ونظراً لتداخل الفئات الاجتماعية وتشابكها ضمن أي مجتمع، فإن ما يظهر بهيئة شعور متين وقوي من التضامن الاجتماعي من إحدى الزوايا، قد يبدو تنافراً وانقساماً وطبقية من زاوية أخرى. فالمجتمعات التي تسيطر عليها الأسروية بقوة، مثل الصين وإيطاليا، تبدو على درجة رفيعة من التواصل والتعاون حينما ينظر إليها من داخل الأسرة، لكنها تبدو فردانية نوعاً ما حين يرقب المرء المستوى المنخفض نسبياً من الثقة والالتزامات المتبادلة بين العائلات. وهذا صحيح أيضاً من منظور الوعي الطبقي، فقد أظهرت الطبقة العاملة في بريطانيا دائماً قدراً أعظم من التضامن والنضال مقارنة بمثيلتها في أميركا. وهنالك على الدوام مستوى أعلى من الانتماء إلى عضوية نقابات العمال في بريطانيا منه في أميركا، وهي حقيقة دفعت بعض المراقبين إلى الاستدلال على أن المجتمع البريطاني أقل فردانية وأكثر توجهاً نحو الاجتماع والمشاركة من نظيره الأميركي[١٥]. لكن هذا التضامن الطبقي ذاته يؤدي إلى تعميق الانقسامات بين الإدارة والعمال في بريطانيا. وتحت مثل هذه الظروف، لا يتوانى العمال عن الاستخفاف بالفكرة القائلة إنهم يشكلون مع الإدارة أسرة كبيرة واحدة، أو فريق عمل يتقاسم مصالح مشتركة، فالتضامن الطبقي قد يعيق الابتكارات الجماعية في علاقات العامل بالإدارة مثل فرق العمل أو الدوائر المختصة بالتأكد من جودة المنتجات.

وعلى العكس من ذلك، فإن التضامن الأفقي داخل الطبقة العاملة يقل وجوده كثيراً في اليابان مقارنة ببريطانيا، وفي هذا السياق، يمكن أن يقال عن اليابانيين بأنهم أقل ميلاً نحو الجماعة من البريطانيين[١٦]. إذ يجنح اليابانيون نحو الاندماج مع شركاتهم أكثر مما يفعلون مع زملائهم العمال؛ ونظراً لكون النقابات العمالية اليابانية نقابات شركات، فإنها تقابل بالازدراء من العمال الأكثر نضالاً وكفاحاً في الخارج. لكن الوجه الآخر للقضية يظهر درجة أعلى بكثير من التضامن العمودي داخل المشروعات التجارية اليابانية، ولهذا السبب نصيب حين نفكر باليابان على أنها أكثر نزوعاً نحو الجماعة من بريطانيا. وهذا النوع من التضامن الجماعي العمودي قد يبدو أكثر ارتباطاً بالنمو الاقتصادي من بديله الأفقي.

ربما لا يكون التضامن الاجتماعي الواضح مفيداً دائماً للرخاء الاقتصادي. وحسب عبارة شومبيتر فإن الرأسمالية هي عملية مستمرة من «التدمير الخلّاق»، حيث تخضع المنظمات الأقدم التي تسبب أضراراً أكثر أو لا تتصف بالكفاءة والفاعلية من الناحية الاقتصادية، لعملية تعديل وتغيير أو إزالة نهائية لفسح المجال لمنظمات حديثة تحل محلها. إذ يتطلب التقدم الاقتصادي عملية استبدال دائمة لنوع من الجماعات بأخرى غيرها.

ويمكن القول إن التواصل الاجتماعي التقليدي يتمثّل في الولاء للجماعات الاجتماعية الأقدم عهداً. ويمكن تصنيف المنتجين في العصور الوسطى الذين اعتنقوا المبادئ الاقتصادية للكنيسة الكاثوليكية ضمن هذا الإطار. وعلى العكس من ذلك، فالتواصل الاجتماعي العفوي هو القدرة على الاجتماع معاً، والتلاحم في جماعات جديدة، وتحقيق النجاح الاقتصادي في محيط طافح بالابتكارات التنظيمية. ومن المرجح ألا يكون التواصل الاجتماعي العفوي مفيداً من وجهة النظر الاقتصادية، إلا إذا وظف لبناء منظمات اقتصادية قادرة على خلق الثروة. ومن جهة أخرى، يمكن للتواصل الاجتماعي التقليدي أن يشكل باستمرار عقبة تعرقل النمو الاقتصادي.

وبعد أن نأخذ بعين الاعتبار هذه الآراء العامة، سوف نتقدم لتحليل المجتمع الذي ربما يظهر أعظم درجات التواصل الاجتماعي العفوي بين الأمم المعاصرة، ألا وهو المجتمع الياباني.

الهوامش:

(١) هذا هو بالطبع رأي معظم علماء الاجتماع في القرن العشرين. انظر:
Max Weber, *General Economic History* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1981), pp. 277, 338 - 351.

(٢) إضافة إلى تكلفة إقامة المؤسسات التي تجعل من الممكن عقد مثل هذه الصفقات، التي يتحملها المجتمع ككل في العادة.

(3) Kenneth J Arrow, *The Limits of Organization* (New York: Norton, 1974), p. 23.

(٤) وهذه تشمل تطوير مشروعات مثل صواريخ بولاريس البالستية التي تطلق من غواصات بولاريس، وطائرة التجسس يو- تو U-2.

(٥) للاطلاع على وصف لهذه العملية، انظر:
Integrating Commercial and Military Technologies for National Strength: An Agenda for Change, Report of the CSIS Steering Committee on Security and Technology (Washington, D. C.: Center for Strategic and International Studies, 1991); and Jacques Gansler, *Affording Defense* (Cambridge: MIT Press, 1991), pp. 141 - 214.

(٦) على سبيل المثال، لن يطلب وكيل المشتريات للشركة التجارية عروض الأسعار من جميع الموردين القادرين نظرياً على توفير سلعة أو خدمة؛ بل يختار أفضل ثلاثة أو أربعة منهم، على أساس الخبرات السابقة، أو السمعة المتعلقة بالجودة، أو الموثوقية، أو السعر. بالمقابل، يطلب من وكلاء المشتريات في الحكومة فتح باب المناقصات أمام جميع الموردين المحتملين، والأطراف التي تخسر المناقصة تتمتع بحق غير محدود في الاعتراض. أما الغرض من مثل هذه القواعد والأنظمة فهو منع «الواسطة والمحسوبية».

(٧) انظر:
Nathan Rosenberg and L E. Birdzell, *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of Industrial World* (New York: Basic Books, 1986), p. 114.

حول هذه النقطة، انظر أيضاً:
James R. Beniger, *The Control Revolution: Technological and Economic Origins of the Information Society* (Cambridge: Harvard University Press, 1986), pp. 126 - 127.

(٨) انظر:
Mancur Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Collective Action* (Cambridge: Harvard University Press, 1965).

ثمة وفرة في الكتابات التي تناولت مشكلة «التطفل»، بعد أن أصبحت من القضايا المركزية في مذهب «الخيار العقلاني». انظر على سبيل المثال:
Russell Hardin, *Collective Action* (Baltimore: John Hopkins University Press, 1982); and Todd Sandler, *Collective Action: Theory and Applications* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1992).

(٩) المشكلة التقليدية الأخرى في سلوك الجماعة هي معضلة السجين الشهيرة، حيث يواجه سجينان محتجزان في زنزانتين منفصلتين دون اتصال بينهما، خياراً لا يستفيدان منه إلا إذا اختارا بديل التعاون، لكن من دون أن يعرف أحدهما ما يختار الآخر. يبدو أن الثقافة التي تغرس إحساساً قوياً بالالتزام المتبادل في أفرادها تجد بشكل أسهل حلاً للمعضلة مقارنة بتلك التي تشرعن توجهات أكثر فردانية.

(١٠) انظر:
Victor Nee, «The Peasant Household Economy and Decollectivization in China,» *Journal of Asian and African Studies* 21 (1986): 175 - 203.

يلاحظ ني في موضع آخر: «يميل الحساب العقلاني للفلاح إلى التركيز على مضاعفة مزايا الأسرة الفردية إلى أقصى حد على حساب مصالح الاقتصاد الجماعي. ويتمظهر ذلك في مشكلة متكررة تتمثل، وفقاً لكوادر يانغبيي، في الشكوى من افتقار القرويين إلى الحماسة الحقيقية عند العمل في الحقول الجماعية، خلافاً للجهد المبذول عند العمل في أرض العائلة وأداء الواجبات الإضافية والأعباء المنزلية. يشير هذا التنافر بين الإنتاجية في القطاعين الجماعي والخاص إلى صميم مشكلة المزارع الجماعية في

يانغبيي. بتعبير أبسط: إذا كان أداء جميع الأسر المستفيدة من الاقتصاد الجماعي جيداً، فإن أولئك الذين بذلوا جهداً أكبر يشعرون بالقلق لأن جهدهم الإضافي، مع أنه في نهاية المضاف يفيد أسرهم، ربما يدعم أولئك الذين لم يعملوا بجد.. هذه هي مشكلة «التطفل التقليدية». انظر:
Nee, «Peasant Household Individualism,» in William L. Parrish, ed., *Chinese Rural Development: The Great Transformation* (Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 1985), p. 172.

(١١) للاطلاع على نقد لدور الجمعيات المهنية عموماً، انظر:
James Fallows, *More Like Us: Making America Great Again* (Boston: Houghton Mifflin, 1989), pp. 132 - 146.

(١٢) انظر:
Mancur Olson, *The Rise and the Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities* (Nee Haven: Yale University Press, 1982).

(١٣) انظر:
Olson (1982).

(١٤) انظر:
Jonathan Rauch, *Demosclerosis: The Silent Killer of American Government* (New York: Times Books, 1994).

(١٥) انظر:
Ian Jamieson, *Capitalism and Culture: A Comparative Analysis of British and American Manufacturing Organizations* (London: Gower, 1980), pp. 56 - 57.

(١٦) انظر:
Ronald P. Dore, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), p. 140.

الفصل الرابع عشر

كتلة من الغرانيت

بعد نحو جيل من المنافسة مع الشركات اليابانية، توصل الأميركيون إلى فهم أفضل لطبيعة الاقتصاد الياباني، ولجملة المظاهر التي يختلف بها عن نظيره الأميركي. ومع أن الفوارق تظل أقل وضوحاً ما بين الاقتصاد الياباني واقتصاد المجتمع الصيني، أو أي من المجتمعات الأسروية الأخرى، إلا أنها تعد عاملاً حاسماً في فهم الكيفية التي تؤثر بها الثقافة في البنية الاقتصادية. ويفترض العديد من الأميركيين والأوروبيين أن معظم الاقتصادات الآسيوية متشابهة في التركيبة والهيكلية، وهي رؤية شجع على انتشارها المروجون لفكرة «المعجزة الشرق آسيوية» التي تحققت على شواطئ المحيط الهادي، حيث يتحدث هؤلاء أحياناً عن القارة الآسيوية وكأنها منطقة واحدة غير متمايزة ثقافياً. ومع ذلك تظل اليابان في الحقيقة أقرب شبهاً بالولايات المتحدة منها بالصين في ما يتعلق بالنزعة نحو التواصل الاجتماعي العفوي، وطاقة المجتمع على خلق وإدارة المؤسسات الاقتصادية الكبرى. تكشف الفوارق بين الثقافتين اليابانية والصينية، ولاسيما في ما يتعلق ببنية العائلة، التأثير العميق للثقافة اليابانية في الحياة الاقتصادية، كما توضح الأسس التي يقوم عليها التشابه ما بين المجتمع الياباني ومجتمعات الثقة العالية في الغرب.

أول ما يثير الانتباه في البنية الصناعية الحديثة في اليابان هو خضوعها الدائم لسيطرة المؤسسات الاقتصادية الكبرى. وترتبط نهضتها السريعة من

مجتمع زراعي مهيمن إلى قوة صناعية حديثة بعد حركة التجديد الميجية عام ١٨٦٨، ارتباطاً وثيقاً مع نموّ شبكات «زايباتسو»، وهي تكتلات اقتصادية ضخمة تمتلكها عائلات، مثل «ميتسوبيشي» و«سوميتومو» سيطرت على مقدرات الصناعة اليابانية في فترة ما قبل الحرب العالمية الثانية («زاي» تعني باليابانية ثروة أو مال أما «باتسو» فتعني عصبة أو جماعة). قبل الحرب العالمية الثانية، كانت أكبر عشر شبكات «زايباتسو» تمثل ٥٣٪ من إجمالي رأس المال المدفوع في قطاع التمويل، ونسبة ١٩٪ من قطاع الصناعات الثقيلة، ونسبة ٣٥٪ من الاقتصاد ككل[1]. وبنهاية الحرب، كان «الأربعة الكبار» - ميتسوي، ميتسوبيشي، سوميتومو، ياسودا- يسيطرون تماماً على ربع رأس المال المدفوع في جميع قطاعات الأعمال التجارية اليابانية[2].

تمّ تفكيك شبكات «زايباتسو» بعيد الاحتلال الأميركي، لكنها أعادت بناء نفسها تدريجياً لتشكل ما يعرف اليوم بشبكات «كيريتسو». واستمرت الصناعة اليابانية تنمو في حجمها، أما القطاع الخاص فيعتبر اليوم أشد تركيزاً مما هو في أي من المجتمعات الصينية الأخرى. إذ إن أكبر عشر، وعشرين، وأربعين شركة يابانية تحتل المرتبة الثانية في حجم الدخل الإجمالي على الصعيد العالمي بعد الشركات الأميركية. أما حجم أضخم عشر شركات فهو أكبر بعشرين ضعفاً من حجم مثيلاتها في هونغ كونغ، وخمسين ضعفاً من حجم الشركات التايوانية.

وقد يعترض أحدنا قائلاً بأن الشركات اليابانية قد تكون في المتوسط أكبر حجماً من الشركات الصينية، لكنها ليست كبيرة بالمقارنة مع الشركات العالمية الأخرى. الجدول الأول مثلاً يقيس حجم أضخم الشركات في عشر دول صناعية في ما يتعلق بحجم القوة العاملة وليس بالعائد الإجمالي، فأضخم الشركات اليابانية تظل في المتوسط أصغر حجماً من الشركات الأميركية والألمانية والبريطانية والفرنسية. وفي ما يتصل بالنسبة المئوية لحجم الاستخدام الكلي في القطاع الصناعي، تظل الشركات اليابانية أقل تركيزاً من المجموعة بأسرها، وخصوصاً حينما تقارن بالدول الأوروبية الأصغر حجماً مثل هولندا وسويسرا والسويد.

ومع ذلك تبقى مثل هذه المقارنة مضللة نظراً لطبيعة منظمات الشبكات اليابانية. إذ تعد شركات يابانية عديدة في الجدول منظمات منفصلة، في حين أن الواقع يشير إلى عكس ذلك. فشركة «ميتسوبيشي للصناعات الثقيلة» وشركة «ميتسوبيشي للإلكترونيات» مثلاً ترتبطان معاً بأوثق العلاقات التجارية نتيجة العضوية في شبكة «كيريتسو» نفسها. وهي شبكة تسمح اسمياً للشركات الأعضاء بالتشارك في رأس المال، والتكنولوجيا، والكوادر، بطريقة تحرمها على الشركات الأخرى خارجها، وبذلك فإن هذه الشركات ليست مستقلة تماماً. لكنها مع ذلك بعيدة كل البعد عن أن تكون مندمجة معاً بشكل كامل.

الجدول الأول

التركيز الصناعي الإجمالي

اليابان مقابل الدول الصناعية الأخرى (١٩٨٥)

	الحجم الوسطي لأكبر الشركات		العمالة المستخدمة في أكبر الشركات	
	(عدد المستخدمين)		النسبة المئوية من العمالة الإجمالية	
الدولة	أكبر عشر شركات	أكبر عشرين شركة	أكبر عشر شركات	أكبر عشرين شركة
اليابان	١٠٧١٠٦	٧٢٢٤٠	٧,٣٪	٩,٩٪
الولايات المتحدة	٣١٠٥٥٤	٢١٩٧٨٤	١١,٣٪	١٨,٦٪
ألمانيا الغربية	١٧٧١٧٣	١١٤٥٤٢	٢٠,١٪	٢٦٪
المملكة المتحدة	١٤١١٥٦	١٠٨٠١٠	٢٣,١٪	٣٥,٣٪
فرنسا	١١٦٠٤٩	٨١٣٨١	٢٣,٢٪	٣٥,٣٪
كوريا.ج	٥٤٤١٦	غير متوافر	١٤,٩٪	غير متوافر
كندا	٣٦٩٩٠	٢٦٤١٤	١٥,٣٪	٢١,٩٪
سويسرا	٦٠٠٣٩	٣٦٦٠٢	٤٩,٤٪	٦٠,٢٪
هولندا	٨٤٨٨٤	٤٧٧٨٣	٨٤,٥٪	٩٥,١٪
السويد	٤٨٥٣٨	٣٢٨٩٣	٤٩,٤٪	٦٦,٩٪

المصدر: اف شيرر ودافيد روس، بنية السوق الصناعية والأداء الاقتصادي. الطبعة الثالثة (بوسطن، هوتون ميفلين ١٩٩٠) ص ٦٣.

ولتوضيح مدى تأثير الشبكات في حجم الشركات، فقد أنتج ٦٥,٠٠٠ عامل في شركة تويوتا، أضخم الشركات الصناعية على صعيد المبيعات في اليابان، ما مجموعه ٤,٥ ملايين سيارة سنوياً في أواخر الثمانينيات. مقارنة بشركة «جنرال موتورز» الأميركية حيث أنتج ٧٥٠,٠٠٠ عامل ٨ ملايين سيارة في المدة نفسها، أي أقل بقليل من ضعف عدد السيارات بأكثر من عشرة أضعاف عدد العمال[٣]. ويعود جزء من السبب في هذا الفرق إلى الإنتاجية الأكبر لشركة تويوتا: فقد كان مصنع «تاكاوكا» التابع لشركة تويوتا يتطلب ١٦ وحدة عمل ساعي لإنتاج سيارة واحدة عام ١٩٨٧، مقارنة بنحو ٣١ وحدة في مصنع فرامينغهام بولاية ماساتشوستس التابع لشركة «جنرال موتورز»[٤]. لكن الحقيقة الأكثر أهمية تتمثل في أن العقود الفرعية (العقود من الباطن) تنال نصيب الأسد من عملية تجميع كل سيارة في شركة «تويوتا»، في حين أن شركة «جنرال موتورز» ذات البنية الاندماجية العمودية تمتلك فعلياً كثيراً من شركات التوريد المصنّعة لأجزاء السيارات التي تنتجها. تعد تويوتا الشركة الرئيسة ضمن ما يسمى بشبكة «كيريتسو» العمودية البنية، حيث لا تؤدي تلك الشركة سوى عمليتي التصميم والتجميع النهائي. ومع ذلك فهي مرتبطة بمئات من المقاولين الفرعيين المستقلين ومصنّعي الأجزاء في شبكة متينة متراصة لكنها غير رسمية. وعبر شركائها في شبكة «كيريتسو» تستطيع «تويوتا» فعلياً جني ثمار اقتصاديات الحجم الكبير في ميادين التصميم والتصنيع والتسويق لمؤسسة تبلغ نصف حجم شركة «جنرال موتورز»، ولكن بأقل من عشر حجم القوة العاملة فيها. فهي بجميع المقاييس منظمة اقتصادية كبيرة الحجم.

وبينما تملك اليابان العديد من الشركات الكبرى، لكن قد يفاجأ بعض الناس بحقيقة أنها تملك أيضاً قطاعاً ضخماً من المؤسسات التجارية الصغيرة الحجم. وفي الواقع فإن وجود قطاع الشركات الصغيرة كان واحداً من أكثر المظاهر ثباتاً ورسوخاً في البنية الصناعية اليابانية، كما مثل ظاهرة خضعت لدراسات مستفيضة في كثير من الأحيان. وطبقاً للأرقام الإحصائية لعام ١٩٣٠، فإن ثلث حجم القوة العاملة اليابانية يمكن تصنيفها في فئة صغار رجال الأعمال

المستقلين. كما إن ٣٠٪ من إجمالي الناتج الصناعي تنتجه مصانع تضم أقل من خمسة عمال[٥]. تميل هذه المؤسسات التجارية عموماً لأن تخضع لملكية العائلات وإدارتها، كمثيلاتها في الصين تماماً، وتتضمن متاجر التجزئة، والمطاعم، ومحلات بيع «المعكرونة» الصينية (النودل) (Noodles)، وأكواخ التصنيع (وتشمل العديد من متاجر الميكانيكيين في قطاع الصناعات المعدنية)، والحرف التقليدية مثل الحياكة وصنع أواني الخزف. واعتقد كثيرون أن هذه المؤسسات التقليدية الصغيرة سوف تختفي مع تقدم عملية التصنيع الحديثة، كما جرى في الهند مثلاً، لكن لم يحدث شيء من هذا القبيل عموماً. وعلى سبيل المثال، ازدادت حصة متاجر الحياكة التقليدية المستقلة في السوق بسرعة أكبر من حصة شركات النسيج الكبرى في الثلاثينيات[٦]. أما الشركات الصناعية فقد تضاعف عددها في اليابان بين عامي ١٩٥٤- ١٩٧١، بينما لم يرتفع إلا بنسبة ٢٢٪ في الولايات المتحدة في أثناء المدة نفسها[٧]. وفي عام ١٩٦٧ كان ١٦٪ من حجم العمالة الصناعية مستخدماً في شركات تضم أقل من عشرة عمال، بينما لم تكن النسبة في الولايات المتحدة تتجاوز ٣٪ [٨]. ووصل ديفيد فريدمان إلى حد القول إن المؤسسات التجارية الصغيرة بكل ما تتمتع به من مرونة وديناميكية، هي التي تشكل جوهر «المعجزة اليابانية» وليس الشركات العملاقة التي عمت شهرتها أرجاء العالم[٩]. وفي هذا السياق، قد يبدو في البنية الصناعية اليابانية الكثير من أوجه الشبه مع تلك القائمة في المجتمعات الصينية التي تملك أعداداً ضخمة من المؤسسات التجارية الصغيرة في اليابان.

لكن هذا الرأي الأخير يبالغ في أهمية الشركات الصغيرة في اليابان ويشوّه حقيقتها. فبالرغم من العدد الكبير والمؤثر من شركات التصنيع الصغيرة في اليابان، فإن العديد منها لا يعتبر شركات مستقلة في الواقع، لأنها ترتبط مع الشركات الكبرى بعلاقات تجارية وثيقة ضمن شبكات «كيريتسو». وتظل هذه العلاقات أكثر حميمية ورسوخاً من تلك القائمة بين شبكات الشركات الصغيرة في المناطق الصناعية الأميركية مثل «وادي السيليكون». إذ لا تعتمد شركات التوريد والمقاولات الفرعية اعتماداً هائلاً على هذه الشبكات من ناحية

«الطلبيات» التجارية فحسب، ولكن أيضاً من ناحية الكوادر المؤهلة والتكنولوجيا المتقدمة والنصائح الإدارية. ونظراً لأن شبكة «كيريتسو» تفرض على الشركات الأعضاء نوعاً من الالتزامات الأخلاقية المتبادلة التي تشكل أرضية للتعامل في ما بينها. فإنها لا تتمتع بحرية بيع منتجاتها حيث تشاء بحيث تحصل على أفضل الأسعار التنافسية. ويشابه سلوكها هذا في الواقع موقف شركات التوريد داخل الشركات الأميركية المتحدة عمودياً أكثر مما يشابه الشركات الصغيرة التي تتمتع بحرية الحركة والاستقلال الفعلية في المجتمعات الصينية مثلاً.

فضلاً عن ذلك، من الخطأ التوكيد على أن الشركات الصغيرة تمثل القوة الرئيسة في الاقتصاد الياباني، كما هي الحال في تايوان وهونغ كونغ مثلاً. فالأغلبية الساحقة من المؤسسات التجارية الصغيرة في اليابان متموضعة في قطاعات اقتصادية هامشية مثل تجارة التجزئة، والمطاعم، وغيرهما من المرافق الخدمية. أما في مجال التصنيع فهي تميل عموماً للتجمع في قطاع الآلات الصناعية التي تتلاءم مع الحجم الاقتصادي الصغير في اليابان كما في غيرها من البلدان. ومع ذلك فإن معظم الابتكارات التكنولوجية المهمة، والأرباح الإنتاجية الكبيرة قد تحققت بواسطة الشركات اليابانية الكبرى ذات القدرة على التصدير إلى الخارج والمنافسة في الأسواق العالمية.

لنتأمل على سبيل المثال قطاع صناعة الكمبيوتر، حيث لا يعد الحجم الاقتصادي الكبير من المزايا المفيدة للشركات، بل غالباً ما يشكل عقبة تعيق أداءها. ففي الولايات المتحدة وصلت شركة «آي بي إم» (IBM) في سيطرتها على ميدان صناعة الكمبيوتر إلى نسبة ٨٠٪ من إجمالي حجم السوق في السبعينيات، لكن سيطرتها أخذت تتآكل تدريجياً بفعل عدد من الشركات المبتدئة الأصغر حجماً، مثل شركة «دي. إي. سي» (DEC) التي بدأت بمنافسة شركة «آي بي إم» التي تنتج أجهزة الكمبيوتر الضخمة عبر إنتاج جيل جديد من الأجهزة المتقدمة تكنولوجياً والأصغر حجماً. وفي أواخر الثمانينيات تراجعت سيطرة شركة «آي بي إم» بدورها على سوق أجهزة الكمبيوتر الصغيرة الحجم نتيجة لظهور شركات منتجة جديدة أصغر حجماً وأكثر ذكاء، استطاعت الوصول إلى قمة التطور التكنولوجي في وقت أسرع وبكفاءة أعلى.

وعلى العكس من ذلك، يتحكم بصناعة الكمبيوتر اليابانية أربع شركات منتجة كبيرة -«نيبون الكتريك» و«هياتشي»، و«فوجيتسو»، و«توشيبا»- حيث استطاعت فعلياً تحقيق جميع الإنجازات والابتكارات التكنولوجية في الجيل الماضي، ولم تواجه أي منافسة حقيقية بسبب عدم وجود شركات صغيرة وجديدة قادرة على تحدي سيطرتها على السوق. ونظراً لافتقار الصناعة اليابانية إلى مثل هذه الشركات الصغيرة، قامت الشركات الأربع الكبرى بشراء جميع الشركات الأميركية الصغيرة المنتجة لأجهزة الكمبيوتر وذلك في مسعاها للحصول على موطئ قدم لها في السوق الأميركية (كما حدث حين اشترت «فوجيتسو» شركة «هال لأنظمة الكمبيوتر» الصغيرة الحجم في «وادي السيليكون» عام ١٩٩٠[١٠]، أو شكلت تحالفات تجارية مع الشركات الأميركية الأكبر حجماً (كما في حالة هيتاشي- أي بي إم، وفوجيتسو-صن التي أعلنت تحالفها عام ١٩٩٤)[١١]. وفي حين قد تظهر الشركات الصغيرة فجأة في اليابان بين الحين والآخر لتصبح قوة صناعية رئيسة، كما فعلت شركة «هوندا» لصناعة السيارات في الخمسينيات والستينيات، فإن مثل هذه الحالات يظل أمراً نادراً للغاية. وصحيح أن الشركات الصغيرة قد تسهم مراراً في مشروعات اقتصادية جديدة ومبتكرة، إلا أن ذلك يتم عادة تحت إشراف وتوجيه الشركاء الأكبر حجماً والذين يشكلون المصدر الحقيقي للتفوق والديناميكية. إن قدرة المؤسسات التجارية الصغيرة في اليابان على التعاون مع الشركات الأكبر حجماً داخل شبكات «كيريتسو» تشكل في حد ذاتها ابتكاراً تنظيمياً مهماً، لكنه لا يتعارض مع مقولة إن الاقتصاد الياباني يقع تحت سيطرة المؤسسات الضخمة على صعيد الكم والابتكار والديناميكية.

أما المعلم الثاني الملحوظ في البنية الصناعية اليابانية، والذي يتصل بعلاقة محكمة مع الأول، فيتمثل في أن الإدارة العائلية قد استبدلت بالإدارة المحترفة في مرحلة مبكرة نسبياً من مراحل التطور الاقتصادي في اليابان. لقد تميّزت اليابان بسرعة تبني الصيغة المتحدة للمنظمة الاقتصادية؛ وهناك اليوم عدد كبير من الشركات اليابانية ذات الملكية المساهمة والبنية التراتبية التي تتعدد فيها الأقسام والفروع وتسيّرها إدارات محترفة. وبدوره سمح تبني الشكل

التنظيمي التضامني بنمو الشركات اليابانية لتصل إلى أحجام كبيرة، وكان شرطاً ضرورياً مكنها من الإسهام في قطاعات اقتصادية عالمية تتطلب ضخامة في الحجم، وتكثيفاً في رأس المال، وتعقيداً في عمليات التصنيع.

وكما هي الحال في المناطق الأخرى من العالم، بدأت جميع الشركات المساهمة اليابانية فعلياً كمؤسسات تجارية عائلية. ينطبق ذلك بصورة خاصة على شبكات «زايباتسو» الكبرى التي ظلت خاضعة لملكية العائلات حتى تمّ حلها بعد الحرب. وعلى سبيل المثال، تمتلك الفروع الأحد عشر لعائلة «ميتسوي» ٩٠٪ من ثرواتها بشكل جمعي، كما تتبع ترتيبات رسمية في ممارسة فعالياتها الاقتصادية ككيان جماعي. أما شبكة «زايباتسو» ميتسوبيشي فقد كانت تحت سيطرة فرعين من عائلة «ايواساكي» يتحكمان بالتناوب في جميع الفروع، بينما كانت مصالح «سوميتومو» التجارية تخضع لتوجيه رب العائلة بمفرده[١٢].

لكن بينما بقيت شبكات «زايباتسو» مملوكة للعائلات حتى النهاية، إلا أنها تحولت في وقت مبكر إلى تبني أساليب الإدارة المحترفة. أما الـ«بانتو»، وهو مدير محترف يتم استئجاره خصيصاً للإشراف على المؤسسة التجارية العائلية، فلم يكن في العادة يرتبط بالعائلة بوشائج القرابة. وفي تعارض حاد مع الصين، فقد ترسخ دور «البانتو» بصورة ثابتة في اليابان قبل عصر النهضة الميجية وبداية حقبة التصنيع بوقت طويل[١٣]. وبحلول القرن الثامن عشر، أقام التجار التقليديون في أوساكا مثلاً ميثاقاً في ما بينهم يلزمهم بعدم تسليم زمام الأمور في مؤسساتهم إلى أبنائهم من بعدهم. والتجؤوا عوضاً عن ذلك إلى المديرين المستأجرين (البانتو). وكان هؤلاء يخضعون لفترة تدريب واختيار كما هي الحال عند امتهان الحرف التقليدية، ومع أن وضعهم كان مشابهاً لوضع «التابع» الذي يقطعه السيد الإقطاعي أرضاً لقاء خدمات يؤديها له، إلا أنهم أعطوا قدراً معتبراً من الاستقلالية في ما يتخذونه من قرارات تتعلق بالشؤون الإدارية. وفي الحقيقة فإن إدراك مخاطر التطرف في الأسروية يتجلى بوضوح في القول الياباني المأثور «إن الثروة التي يصنعها الجيل الأول بجهده وكفاحه، يبددها الجيل الثالث بإهماله واستهتاره»[١٤]. ومن المؤكد أن محاباة الأقارب تظل ممارسة اجتماعية موجودة في اليابان، لكنها تبدو أقل شيوعاً

وانتشاراً منها في الصين. فالعديد من الشركات اليابانية الكبرى تحرم الزواج على المستخدمين، كما إن الانضمام إلى هذه الشركات يعتمد عادة على معايير موضوعية مثل الشهادات والمؤهلات الجامعية أو امتحانات القبول[١٥]. بينما تنعكس التوجهات المعارضة للأسروية والوراثة العائلية داخل المؤسسات التجارية اليابانية في إصرار سويشيرو هوندا (مؤسس شركة «هوندا» لصناعة السيارات) مثلاً على عدم السماح لأبنائه بالانضمام إلى المؤسسة، لأنه لا يريدها أن تخضع لسلالة حاكمة[١٦].

للاحتراف الإداري سبل متعددة. ففي الشركات العائلية التقليدية التي قامت قبل عصر النهضة الميجية، تمّ تفويض المديرين المأجورين بتسلم قمة السلطة الإدارية فيها لمدد طويلة من الزمن؛ أما في القرن العشرين، فقد ارتفعت سوية/ وتعقد المؤهلات العلمية لمثل هؤلاء المديرين التنفيذيين بشكل مطرد. لكن في الشركات الأحدث عهداً التي أسست بعد عام ١٨٦٨، كان التاجر-المؤسس الأصلي يحكم الشركة بالتعاون مع المديرين المحترفين الذين يشغلون المراكز الإدارية المتوسطة. وكانت مثل هذه الصيغة الإدارية شائعة في الصين أيضاً، لكن أفراد الجيل الثاني من المؤسسين كانوا يسعون للبقاء بعيداً عن الأنظار كحملة أسهم عاديين، بينما تنتقل السيطرة الفعلية على الشركة إلى المديرين المأجورين. أخيراً، كان المديرون المحترفون في الشركات المحاصة التي لا تخضع لسيطرة عائلة واحدة يمتلكون في أحيان كثيرة أسهماً مساوية لأسهم المؤسسين، وربما يصبحون في بعض الأحيان المالكين الوحيدين لها[١٧]. وبينما تبنت شبكات «زايباتسو» المختلفة نظام الإدارة المحترفة في مراحل زمنية متباينة، حدث ذلك في وقت مبكر نسبياً لمجموعة «ميتسوبيشي» مقارنة بشركة «ميتسوي» ذات التوجهات الأكثر تقليدية - إلا أنها بدءاً من الثلاثينيات توقفت جميعها عن الاعتماد على أفراد العائلة المؤسسة في شغل المناصب الإدارية الرئيسة[١٨].

أما انتقال الشركة من ملكية العائلة إلى الملكية المساهمة العامة فقد تطلب إنجازه وقتاً أطول نوعاً ما في اليابان. ومع أن العائلات المالكة لشبكات «زايباتسو» وغيرها من الشركات قد تخلت عن الإدارة لصالح المديرين

المحترفين في وقت مبكر، إلا أنها أحجمت عن التخلي عن ملكيتها وسيطرتها الرسمية على شركاتها. وعلى الرغم من وجود إجراءات قانونية لحماية حق الملكية للشركات المحاصة في البدايات المبكرة من الحقبة الميجية، فإن العديد من العائلات المالكة للشركات ظلت متمسكة بحصصها بشدة. وسمح أحياناً لبعض الفروع العائلية أو الموظفين الذين لا تربطهم صلات القرابة بالعائلة بشراء الأسهم العادية، لكن هذه الأسهم ظلت صغيرة الحجم عادة ومقيدة بالشروط القانونية التي تحدد حق التصويت وحرية التصرف منذ عصر «ايدو» السابق. لكن تمّ القضاء على هذا التفاوت في حق التصويت بين حملة الأسهم عبر «القانون التجاري» لعام ١٨٩٣ والقانون المدني لعام ١٨٩٨ [١٩]. ومن أجل تجنّب إضعاف سيطرة العائلة على مؤسساتها، أعدت عائلات كثيرة ترتيبات قانونية بحيث تمتلك الأسهم بصورة جماعية وتحول بين الوريث وبين بيع حصته للغرباء عن المؤسسة. وهنالك ترتيبات رسمية اتبعتها العائلات المسيطرة على شبكات «زايباتسو» تفرض بواسطتها إعادة استثمار العائدات في الشركات المندمجة داخل الشبكة دون سواها[٢٠].

انتهت الملكية العائلية للشركات اليابانية الكبرى فجأة مع الاحتلال الأميركي لليابان عام ١٩٤٥. أما رجال الإدارة والمشرفون على «الاتفاق الجديد» من مستشاري الجنرال دوغلاس ماك آرثر فقد اعتقدوا بأن تركز الثروة في المجتمع الياباني ممثلاً في ممتلكات شبكات «زايباتسو» هو ممارسة غير ديمقراطية تشكل مصدراً داعماً للعسكرتاريا اليابانية (وكانت هذه واحدة من أضعف المقولات الآيديولوجية التي حملوها معهم). وصدرت الأوامر للعائلات المالكة لاتحادات الشركات الاحتكارية الكبرى بوضع أسهمها تحت تصرف «لجنة تصفية شبكات زايباتسو»، حيث عرضت بعدئذ للبيع على الجمهور[٢١]. وفي الوقت نفسه، تمّ القضاء على حملة الأسهم والقيادات الإدارية العليا في شبكات «زايباتسو» التي أشرفت على فعالياتها الاقتصادية قبل وأثناء الحرب. بينما سد الفراغ الإداري الضخم الذي نشأ في قمة السلطة الإدارية في العديد من الشركات اليابانية غالباً بواسطة مديرين شبان كانوا يشغلون مناصب إدارية

متوسطة دون أن يتملكوا عدداً كبيراً من الأسهم في شركاتهم. لكن شبكات «زايباتسو» أعادت بناء نفسها بسرعة تحت اسم شبكات «كيريتسو» بقيادة هؤلاء المديرين الجدد، وإن أصبحت الملكية الآن أقل مركزية إلى حد بعيد. كما أن الإصلاح الزراعي الذي وضع حداً لملكيات الأراضي الزراعية الكبيرة، والضرائب المرهقة على الممتلكات الشخصية، وانخفاض قيمة الأسهم نتيجة للحرب، خلف عدداً محدوداً من الثروات الكبيرة التي يمكن أن تملأ الفراغ[٢٢].

ظهرت نتيجة هذه التطورات شركات يابانية في حقبة ما بعد الحرب تتناسب تماماً مع الأوصاف التي وضعها كل من بيرل ومينز للشركة المتحدة الحديثة، مقارنة مع الشركات القائمة في حقبة ما قبل الحرب. فقد كانت المؤسسات التجارية اليابانية في معظمها ذات إدارة محترفة وملكية موزعة بين حملة الأسهم، ومن ثم حدث انفصال تام ما بين الملكية والإدارة. إذ تمتعت اليابان بأدنى معدل في نسبة الملكية العائلية لشركاتها (على صعيد رسملة السوق) بين الدول الصناعية، حيث لم تتجاوز ١٤٪ من إجمالي أسهم الشركات عام ١٩٧٠ [٢٣]. وبينما تبقى الصناعة اليابانية عالية التركيز، فإن ملكية الشركات ليست كذلك. ومعظم الشركات اليابانية تملكها مؤسسات أخرى غير عائلية مثل صناديق التقاعد، والمصارف، وشركات التأمين وغيرها من المؤسسات (من الشائع أن تتبادل الشركات الأعضاء داخل كل شبكة «كيريتسو» حمل الأسهم فيما بينها). ومع تنامي حجم الشركات اليابانية المطرد، استطاعت أيضاً التخلي عن نظام المركز والأطراف الذي يسود معظم المؤسسات التي تديرها العائلات، واستبدلته بهيكل تنظيمي قائم على تراتبية في البنية وتعددية في الأقسام والفروع.

سمح شيوع استخدام المديرين المحترفين حتى في حقبة ما قبل التصنيع لليابانيين بإقامة مؤسسات اقتصادية متينة وراسخة إلى حد بعيد. وعلى سبيل المثال، تعود سلسلة متاجر «دايمارو» المتنوعة في جذورها إلى عائلة «شيموموراا» قبل قرنين من السنين، أما شبكتا «ميتسوي» و«سوميتومو» فهما أقدم عهداً، فقد أسس سوغا ريمون «سوميتومو» عام ١٥٩٠ كمتجر للحفر التقليدي على النحاس في كيوتو حيث تطورت أنشطته الاقتصادية بسرعة

لتشمل مجالات التعدين والمصارف والتجارة. وفي حين ما زال العديد من المشروعات التجارية الصغيرة ينشأ أو يختفي من السوق بصورة مستمرة في اليابان، فإن الشركات الكبرى تتمتع بقدرة كبيرة على الصمود والبقاء -وهي قدرة تكرّست عبر الدعم المتبادل الذي تتلقاه من شركائها في شبكات «كيريستو». وتعني الشركات الكبرى والاستمرارية المؤسسية أن اليابانيين قادرون على خلق الأسماء التجارية الشهيرة بسهولة كبيرة. وعلى عكس الصينيين، فقد أقاموا منظمات تسويقية واسعة الانتشار في الولايات المتحدة وأوروبا وغيرها من الأسواق العالمية.

هل كان الحجم الاقتصادي الكبير للصناعة اليابانية نتيجة لسياسة متعمدة، أم نشأ بسبب العوامل والمقومات الثقافية؟ الجواب هو أن الدولة، مثلما كانت الحال في كوريا، قد لعبت دوراً في التشجيع على الصناعة ذات الحجم الكبير، لكن حجم الشركات اليابانية كان سينمو على أي حال إلى درجة كبيرة حتى في غياب الدور الفاعل للدولة. ففي المراحل المبكرة من عمر النهضة الميجية، لعبت الدولة دوراً مهماً في تشجيع بعض شبكات «زايباتسو» العائلية ودعم ثرواتها. على سبيل المثال، جردت الحكومات الإقليمية المحلية من ملكيتها للصناعات القائمة في مقاطعة هان قبل عام ١٨٦٨، وفي الواقع أممت ممتلكاتها فعلياً. أما المؤسسات التجارية الأخرى التي كانت تمتلكها الحكومة المركزية في طوكيو، فقد بيعت بعد سنوات معدودات من فشل اليابان في محاولاتها الأولى لتبني نظام «رأسمالية الدولة». كما شكلت هذه الصناعات التي تمتلكها الدولة مجتمعة العصب الأساسي لعدد من الشركات الخاصة الكبرى. إضافة إلى ذلك، عملت الحكومة اليابانية على إقامة علاقات وثيقة وتعاون محكم مع شبكات «زايباتسو»، حيث وجّهت القروض المالية والأعمال التجارية وجهتها. وتكرر مثل هذا النموذج مرة أخرى بعد الحرب، حين قام «بنك اليابان» بضمان القروض والاعتمادات المالية لعدد من مصارف المدن الكبيرة، حيث قدمت بدورها قروضاً بفوائد مريحة لعملائها من الشركات. كما أن الحكومة معروفة بعلاقاتها الوثيقة مع الشركات اليابانية الكبرى، ولم تحاول في يوم من الأيام

تبني نهج عدائي تجاه المؤسسات التجارية الكبيرة، كذلك الذي اتبعه العديد من الإدارات الأميركية المتعاقبة.

شجع الدعم الحكومي الذي تلقته الصناعات الكبيرة الحجم نزعة موجودة أصلاً داخل القطاع الخاص الياباني، كان من المرجح استمرارها في التطور حتى في غياب تدخل الدول ومساعدتها. ولم تلعب الدولة اليابانية مطلقاً دوراً مباشراً أو مهماً في تقديم الدعم للصناعات ذات الحجم الكبير يماثل ما قامت به الحكومتان الفرنسية أو الكورية مثلاً. فقد كان الدعم الحكومي أمراً عارضاً في اليابان، ولم يتزامن مع فترات النمو للصناعات الكبرى بصورة خاصة. ونظراً لمقدرة الشركات اليابانية على تبني الصيغة المؤسسية والتكيف مع أساليب الإدارة المحترفة والهيكلية الإدارية التراتبية، لم تواجه مشكلة الانهيار أو التفكك أو خسارة طاقتها وذهنيتها التجارية بعد رحيل المؤسس الأول، مثلما حدث للمشروعات التجارية الصينية. كما إن العديد من الخصائص الفريدة التي تميز الشركات اليابانية الكبرى -مثل تبني نظام شبكات الأعمال، والعلاقات مع المقاولين الفرعيين، ونظام الاستخدام مدى الحياة، والتبادل في حمل الأسهم وما شابه، تعتبر جميعها من الابتكارات التنظيمية للقطاع الخاص.

لكن الشركات الكبرى والبنى الإدارية التراتبية لا تُعد دوماً من المزايا المفيدة. فقد لاحظنا سابقاً افتقار الاقتصاد الياباني إلى مجموعة من الشركات النشطة في مجال صناعة الكمبيوتر وغيره من قطاعات التكنولوجيا المتقدمة. وتمّ إنشاء الشركات الأربع الكبرى في ميدان صناعة الكمبيوتر بصورة متعمدة وفق نموذج شركة «أي بي إم» (IBM)، لذلك فقد عانت جميعها من المشكلات نفسها التي واجهتها الشركة الأميركية، كالقصور الذاتي والافتقار إلى المرونة في تبني التقنيات الحديثة والتكيف مع مستجدات السوق. كما أن عملية صنع القرار مشهورة ببطئها داخل الإدارة البيروقراطية للشركات الكبرى في اليابان؛ والحاجة المتأصلة إلى الإجماع في الثقافة اليابانية قد أدت إلى انتهاج أسلوب إداري بطيء يتطلب مثلاً موافقة ستة أو أكثر من الإداريين ذوي المناصب الرفيعة

لتمرير حتى القرارات الروتينية على أدنى مستوى[٢٤]. بينما تستطيع الشركات العائلية ذات البنية الإدارية الأقل تعقيداً الاستجابة للمتغيرات عادة بسرعة أكبر.

ومن ناحية أخرى، سمح الحجم الاقتصادي الكبير لليابان بلعب دور مهم في القطاعات الاقتصادية الرئيسة التي قد تستبعد منها لولاه. ومن الصعب تخيل الهجوم الذي شنته الشركات اليابانية على صناعة السيارات وأشباه النواقل الأميركية في السبعينيات والثمانينيات لولا الحجم الضخم لهذه الشركات بكل ما تتمتع به من وسائل تقنية متطورة ورساميل ضخمة. ومن أجل الحصول على حصة الأسد في السوق الأميركية، قامت الشركات اليابانية العاملة في ميدان صناعة أشباه النواقل مثل «إن إي سي» و«هيتاشي» بتخفيض الأسعار وبالتالي تقلّص هامش أرباحها بصورة حادة إلى درجة اتهامها مراراً من قبل المنافسين الأميركيين بإغراق السوق[٢٥]. لكنها استطاعت تجاوز تلك المدة الصعبة لأن نشاطاتها وفعالياتها في مجال أشباه النواقل يمكن دعمها بواسطة الفروع العاملة في مجال السلع الاستهلاكية الأكثر ربحاً، مثل المعدات الإلكترونية. وإضافة إلى ذلك، لا تحظى الفروع العاملة في مثل هذه الميادين بالمساندة المالية من قبل الشركة الأم فحسب، بل بدعم مالي يقدمه شركاؤها في شبكة «كيريتسو». ويمكن للشركات الكورية العاملة في مجال أشباه النواقل أن تطمح لتحقيق نجاحات مماثلة، لأنها شركات كبيرة الحجم وعالية التركيز بدرجة تفوق مثيلاتها اليابانية، لكن من الصعب جداً أن نتخيل نجاحاً مماثلاً حتى للشركات الكبيرة في هونغ كونغ وتايوان من دون دعم حكومي مؤثر.

لقد تمكنت الشركة اليابانية من النمو في وقت مبكر متجاوزة أطر المؤسسة العائلية، لأن العائلة اليابانية مختلفة كل الاختلاف عن مثيلتها الصينية. وإلى هذا الموضوع سوف ننتقل الآن.

الهوامش:

(١) انظر:

Masaru Yoshimori, «Source of Japanese Competitiveness, Part I, *Management Japan* 25 (1992): 18 - 23.

(٢) انظر:

Richard E. Cabes and Masu Uekusa, *Industrial Organization in Japan* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1976), p. 60.

(٣) انظر:

«The Japanese Economy: From Miracle to Mid-Life Crisis,» *Economist*, March 6, 1993, pp. 3 - 13.

حول هذه النقطة العامة، انظر أيضاً:

Kuniyasu Saki, «The Feudal World of Japanese Manufacturing,» *Harvard Business Review* 68 (1990): 38 - 47.

للاطلاع على خلفية للعلاقات في شبكات «كيريتسو» في صناعة السيارات اليابانية، انظر:

Koichi Shimokawa, «Japan Keiretsu System: The Case of Automobile Industry,» *Japanese Economic Studies* 13 (1985): 3 - 31.

(٤) انظر:

James P. Womack, Daniel T. Jones, and Daniel Roos, *The Machine That Changed the World: The Story of Lean Production* (New York: Harper Perennial, 1991), p. 83.

يبالغ الرقم في التعبير عن تفوق الإنتاجية في شركة «تويوتا»، لأن المصنع الأميركي هو الأسوأ أداء من بين مصانع «جنرال موتورز».

(٥) انظر:

William W. Lockwood, *The Economic Development of Japan* (Princeton: Princeton University Press, 1954), pp. 207, 110 - 111.

(٦) انظر:

Lockwood (1954), p. 206.

(٧) انظر:
David Friedman, *The Misunderstood Miracle* (Ithaca: Cornell University Press, 1988), p. 10.

(٨) انظر:
Caves and Uekusa (1976), p. 3.

(٩) تستند حجة فريدمان إلى تحليل مفصل لصناعة آلات الخراطة اليابانية. لكن هذه الآلات لا تمثل التصنيع ككل لأنها تلائم أساليب إنتاج الحرفة، ودورة الإنتاج القصيرة، والحجم الصغير.

(١٠) انظر:
«Founder of Hal Computers Resigns to Be Fujitsu Consultant,» *New York Times*, July 16, 1993, p. D4.

(١١) انظر:
«Japan, US Firms enter Microprocessor Pacts,» *Nikkei Weekly*, May 2, 1994, pp.1, 19.

(١٢) انظر:
Lockwood (1954), p. 215.

(١٣) انظر:
Lockwood (1954), p. 215; Shigeaki Yasuoka, «Capital Ownership in Family Companies: Japanese Firms Compared with Those in Other Countries,» in Akio Okochi and Shigeaki Yasuoka, eds., *Family Business in the Era of Industrial Growth* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1984), p. 2.

(١٤) انظر:
Yasuoka in Okochi and Yasuoka (1984), p. 9.

(١٥) انظر:
Ronald P. Dore, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), p. 270; James C Abegglen, *The Japanese Factory: Aspects of Its Social Organization* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958), p. 17.

(١٦) طبق الميثاق القاضي بمنع الأبناء من الانضمام إلى الشركة بالتعاون مع الرجل الثاني في «هوندا»، تاكيو فوجيساوا. كان فوجيساوا نفسه «بانتو»، وظفته الشركة في وقت مبكر لتولي الجانب التجاري من النشاط. انظر:
Saburo Shiroyama, «A Tribute to Honda Soichiro,» *Japan Echo* (Winter 1991): 82 - 85.

(١٧) انظر:
Comments by Hidesasa Morkiawa in Okochi and Yasuoka (1984), p. 36.

(١٨) ولذلك كان الرئيس الاسمي لشركة «سوميتومو غوشيغايشا» عندما تحول مقرها الإداري إلى شراكة محدودة، رئيساً لأسرة سوميتومو (كيشيزيمون سوميتومو)، لكنه فوض سلطة عمليات التشغيل إلى مدير محترف هو ماسايا سوزوكي. كما شغل المديرون المحترفون في شبكة (زايباتسو) «سوميتومو» مناصب في مجلس الإدارة. انظر:
Michael L. Gerlach, *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business* (Berkeley: University of California Press, 1992), pp. 98 - 99.

(١٩) انظر:
Yasuoka in Okochi and Yasuoka (1984), pp. 9 - 10.

(٢٠) انظر:
Yasuoka in Okochi and Yasuoka (1984), pp. 17 - 18.

(٢١) للاطلاع على وصف تاريخي لهذه العملية من شخص مشارك، انظر:
Eleanor Hadley, *Antitrust in Japan* (Princeton: Princeton University Press, 1970).

(٢٢) انظر:
Yoshimori (1992), p. 19.

(٢٣) انظر:
Yoshimori (1992), p. 20.
يقدم يوشيموري جدولاً، نعيد صياغته جزئياً هنا، يسعى إلى مقارنة معدلات الملكية العائلية في اليابان معها في الولايات المتحدة وبريطانيا والمانيا (الغربية) وفرنسا، حيث تحتل اليابان المرتبة الأخيرة.

ملكية الشركات في خمسة بلدان

بنية الملكية	اليابان (٪ من الشركات)	الولايات المتحدة (٪ من رسلمة السوق)	بريطانيا (٪ من المبيعات)	المانيا (الغربية) (٪ من الشركات)	فرنسا (٪ من الشركات)
عائلية وفردية	١٤	٢٨,٥	٥٦,٢٥	٤٨,٠	٤٤,٣
إدارية أو غيرها	٨٦	٧١,٥	٤٣,٧٥	٥٢,٠	٥٥,٧

لكنه يعترف بأن هذه البيانات تأتي من مصادر متباينة وغير قابلة للمقارنة فعلاً. على سبيل المثال، تشير فئة «عائلية وفردية» على ما يبدو إلى جميع المستثمرين الأفراد وهؤلاء ليسوا بالضرورة من أصحاب الشركات العائلية. كما تشير النسبة المئوية للملكية أيضاً إلى مقاييس مختلفة في بلدان مختلفة.

(٢٤) انظر:

Abegglen (1985), p. 84.

(٢٥) للاطلاع على وصف لهذه المنافسة من منظور أميركي، انظر:
Clyde V. Prestowitz, *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead* (New York: Basic Books, 1988), pp. 26 - 70.

الفصل الخامس عشر

أبناء وغرباء

استطاع اليابانيون في وقت مبكر تطوير الميول والنزعات نحو المشاركة والترابط الاجتماعي عبر طرق لا تعتمد إجمالاً على صلات القربى. ومع أن المجتمع الياباني عرف في العصور الإقطاعية الطوائف العشائرية التي تقارن عادة بسلالات النسب الصينية، إلا أن هذه الجماعات لم تزعم التحدر من جد أعلى مشترك، بل كانت عوضاً عن ذلك متحدة في ولاءاتها لواحد من السادة الإقطاعيين «دايميو» (daimyo). وهكذا استطاع اليابانيون إيجاد سلسلة من الجمعيات والروابط المختلفة التي لا تعتمد على صلات القرابة العائلية قبل قرون عديدة من قيام الثورة الصناعية، وقد تزامن ذلك على وجه التقريب مع وجود جماعات مماثلة في القارة الأوروبية.

يتجسد الأساس الجوهري للنزعة العفوية نحو التواصل الاجتماعي في تركيبة العائلة اليابانية. فالروابط والصلات التي توحد العائلة اليابانية تظل أضعف من تلك التي تجمع العائلة الصينية. والعائلة اليابانية أصغر حجماً وأقل تماسكاً على صعيد الالتزامات التقليدية المتبادلة بين أفرادها، مقارنة بالعائلات الكبيرة في مناطق وسط إيطاليا. وربما تكون الروابط الوجدانية والعاطفية التي تؤلف بين أفرادها أقل تماسكاً من العائلة الأميركية، مع أنها تبدو في الواقع أكثر استقراراً وثباتاً. لكن الغياب الواضح للأسروية عن المجتمع الياباني قد سمح للأنماط الأخرى من الجمعيات والروابط الاجتماعية بالنمو والانتشار، خصوصاً مع

بدايات عصر «ايدو» (١٨٦٧-١٦٠٠)، حيث شكلت الأسس المتينة التي استندت إليها الدرجة الاستثنائية من التواصل الاجتماعي العفوي في القرن العشرين.

وبالطبع تظل اليابان مجتمعاً كونفوشيوسياً يشترك في العديد من القيم مع المجتمع الصيني، حيث استمدت الثقافة اليابانية منه معظم مقوماتها[1]. وبالنسبة لليابانيين والصينيين على حد سواء، تعتبر طاعة الوالدين فضيلة مركزية؛ إذ يدين الأبناء بالولاء لوالديهم ويشعرون بالتزامات واسعة تجاههما بصورة لا نراها في الثقافات الغربية. كما يفترض في الابن تقليدياً أن يشعر نحو والديه بعاطفة قوية تفوق ما يشعر به تجاه زوجته. وفي الثقافتين كلتيهما هنالك نزعة قوية للإذعان لحكمة الشيوخ وكبار السن، وينعكس ذلك في نظام التعويضات الياباني القائم على أساس أسبقية المسنين. كما تمارس الثقافتان طقوس عبادة الأجداد. وطبقاً للنظام القانوني في كل منهما، يعتبر الالتزام بالمسؤولية المشتركة تجاه العائلة سابقاً في الأولوية على القانون، كما تخضع المرأة في كلا النظامين خضوعاً تاماً للرجل.

لكن هناك فوارق آيديولوجية مهمة بين الثقافتين تتصل بطبيعة ومفهوم العائلة مارست تأثيراً مباشراً في بنية المنظمات الاقتصادية في كل منهما. وتتركز هذه الفوارق في التباين الواضح ما بين لفظة «ie» اليابانية التي تترجم عادة بـ«أهل البيت» وتختلف اختلافاً جذرياً عن لفظة «jia» الصينية التي تعني «العائلة».

تتصل كلمة «ie» اليابانية عادة -لكن ليس بالضرورة- بعائلة يرتبط أفرادها بروابط الدم والنسب البيولوجي، وبهذا المعنى فهي أقرب شبهاً بتكتل (ترست) بين أفراد الأسرة لضمان ممتلكاتها واستخدامها بشكل مشترك، بينما يقوم رب الأسرة بدور الوصي أو القيم الرئيس عليها[2]. والأمر المهم هو استمرارية العائلة وممتلكاتها من جيل إلى جيل، فهي تشبه بناء تشغل مواقعه الأسرة بصورة مؤقتة بوصفها وصية عليه لتسلمه إلى الأجيال اللاحقة. لكن هذه الأدوار لا يلعبها بالضرورة أفراد العائلة المرتبطين معاً بروابط الدم والنسب فقط.

على سبيل المثال، ينتقل مركز رب العائلة اليابانية عادة من الأب إلى الابن البكر، لكن دور هذا الابن يمكن أن يقوم به أي فرد غريب عن العائلة إذا ما خضع للإجراءات القانونية المناسبة التي يمكن بها تبنيه وضمه إلى العائلة[3]. وعلى

عكس ما يحدث في الصين تماماً، فإن تبني العائلة اليابانية لشخص غريب لا يتصل بها بروابط الدم والنسب، تظل ممارسة سهلة نسبياً وواسعة الانتشار إلى حد كبير. أما أكثر طرق التبني شيوعاً بالنسبة للعائلة المحرومة من الوريث الذكر، أو تلك التي تواجه مشكلة عدم كفاءته وأهليته، فكانت تتمثل في تزويج إحدى بناتها لصهر غريب يقوم تبعاً لذلك بحمل اسم عائلة زوجته، عندئذ يحق له وراثة ثروة العائلة بعد أن يعامل كفرد من أفرادها الأصليين، وقد يستمر ذلك حتى في حالة مولد طفل جديد للعائلة في وقت لاحق(٤). وفي العصور القديمة لم تكن العائلات اليابانية متمسكة بالنسب الأبوي بشكل صارم كمثيلاتها في الصين، إذ كانت بعض عائلات البلاط الإمبراطوري تمارس الزواج على أساس نسب الأم-الزوجة (حيث الميراث والمسكن ينتقلان عبر الإناث)(٥). وفي بعض الأحيان تقوم العائلة بتبني واحد من خدمها وضمه إليها. وبالنسبة للعديد من العائلات اليابانية كان الخدم المقيمون تحت سقف منزلها دون أن تربطهم بها وشائج القربى، يتمتعون بعلاقات أكثر حميمية مع العائلة من أقرباء الدم الذين يعيشون في منازل منفصلة عنها، وربما يصبحون في بعض الحالات أقرباء فعليين حيث يمارسون طقوس عبادة أجداد العائلة، وقد يدفنون أيضاً في مقابرها الخاصة(٦).

لم يكن باستطاعة العائلة في المجتمع الياباني تبني شخص غريب فحسب، بل كان هناك نوع من الحذر في الثقافة حول محاباة الأقارب، وانعكس ذلك في عدد من الأقوال المأثورة التي تحذر من مغبة كسل الأبناء وعدم أهليتهم. ومن الواضح أن تجاوز الوارث الحقيقي، حين يعتبر لسبب أو لآخر غير لائق لخلافة أبيه في قيادة العائلة، لصالح ابن غريب عنها، قد ظل ممارسة واسعة الانتشار في اليابان في العصور القديمة خصوصاً بين عائلات التجار وطبقة الساموراي (وامتلك كل منهما ثروات طائلة ينقلها من جيل إلى جيل)، لكنها غدت أقل شيوعاً بدءاً من عصر النهضة الميجية. أما معدل الحالات التي تمّ بها تجاوز الأبناء الطبيعيين لصالح الوارثين المتبنين في مثل هذه الفئات فيتراوح بين ٢٥ -٣٤٪(٧). وتبقى هذه الأنماط من الممارسات أقل انتشاراً إلى حد بعيد في الصين.

لا تلحق بالعائلة اليابانية وصمة عار كتلك التي تصيب العائلة الصينية إذا ما تبنت ابناً غريباً لا يمت إليها بصلات القرابة(٨)، ولا ينظر إليها المجتمع نظرة

ازدراء وإذلال كما يحدث في الصين؛ وفي الحقيقة اعتاد الصينيون في مناسبات عديدة توجيه الانتقادات إلى الممارسات اليابانية المتعلقة بمسألة التبني بوصفها «إباحية وبربرية وغير شرعية»، ونتيجة حتمية لانفتاح اليابانيين على الغرباء[٩]. ومن الشائع جداً في العائلات اليابانية التي تتمتع بمكانة اجتماعية مرموقة، أن يصبح أبناؤها الأصغر سناً أنفسهم أبناء متبنين «ميوكويوشي» (mukoyoshi) في عائلات أخرى. وعلى سبيل المثال، كان ايساكو ساتو رئيس الوزراء الياباني بين عامي ٦٤ - ١٩٩٢ ابناً متبنى أتى في الأصل من عائلة شهيرة (كان شقيقه نوبوسوكي كيشي رئيساً للوزراء قبل ذلك بسنوات قليلة)[١٠]. ولو عدنا إلى الوراء أكثر لوجدنا في التاريخ الياباني العديد من الأمثلة لأبناء متبنين نالوا شهرة بارزة واحتلوا مراكز مرموقة. فالقائد الكبير تويوتومي هايديوشي الذي أعاد توحيد اليابان عند بدايات عصر توكوغاوا كان ابناً في الأصل لعائلة فلاحية قبل أن تتبناه أسرة أرستقراطية بعد ذلك. أما اوسوغي يوزان، السيد الإقطاعي («دايميو») في يونيزاوا، فكان ابناً بالتبني من عائلة إقطاعية أخرى[١١]. ويمكن لهذه الأمثلة، التي لا يوجد لها نظير في الصين، أن تستمر إلى ما لا نهاية. وتبعاً لإحدى الدراسات، فإن النسبة المئوية لحالات التبني ضمن عائلات طبقة «الساموراي» في أربع مقاطعات إقطاعية تمّت دراستها، قد ارتفعت من ٢٦,١٪ في القرن السابع عشر إلى ٣٦,٦٪ في القرن الثامن عشر، ووصلت إلى ٣٩,٣٪ في القرن التاسع عشر[١٢].

الفارق المهم الثاني بين بنية العائلة اليابانية والصينية يتصل بحق البكورة. فقد ظل الصينيون كما رأينا يطبقون مبدأ تقسيم ميراث العائلة بالتساوي بين الوارثين الذكور لآلاف مؤلفة من السنين. لكن اليابان استطاعت تطوير نظام لتوريث الابن البكر في عصر ميوروماتشي (١٣٣٨ - ١٥٧٣) يشابه ذاك المتبع في إنكلترا وغيرها من البلدان الأوروبية[١٣]. وتبعاً لهذا النظام فإن جميع أملاك الأسرة، بما فيها منزلها ومؤسستها التجارية (إن وجدت)، يرثها الابن البكر، أو أي وارث تتبناه الأسرة وتعتبره كذلك[١٤]. وكان على عاتق هذا الابن الكثير من المسؤوليات والالتزامات المختلفة تجاه أشقائه وشقيقاته الأصغر سناً؛ إذ يجب عليه مثلاً أن يوظف أحد أشقائه في مؤسسة العائلة التجارية، أو يقدم له يد العون لبدء حياة مهنية جديدة. لكنه لم يكن ملزماً بإشراكهم في ثروة العائلة؛ فليس من المفروض أن يبقوا في منزل الأسرة، بل كان مطلوباً منهم في واقع الأمر مغادرته

لتأسيس أسر جديدة خاصة بهم. ولهذا سرعان ما تنقسم العائلة في أثناء الجيل الثاني إلى فرعين رئيس (Honke) وثانوي (Bunke). فضلاً عن ذلك، لم تكن ظاهرة تعدد الزوجات من العادات المنتشرة في اليابان كما كانت الحال في الصين. ولا يعني ذلك أن الرجال اليابانيين كانوا أشد إخلاصاً لزوجاتهم (معاشرة المحظيات والخليلات كانت ظاهرة شائعة)، بل يعني فعلياً أن العائلات الثرية كان لديها عدد أقل من الأبناء المطالبين بحقهم الشرعي في إرث العائلة.

كان لمؤسسة البكورة تبعات عديدة على العائلة والحياة التجارية في اليابان، وذلك من عدة جوانب. أولاً، إن الثروات الضخمة التي جنتها العائلة عن طريق التجارة أو غيرها من الأنشطة، لم تكن لتتلاشى وتتبدد في جيلين أو ثلاثة، كما كان يحدث في الصين. ثانياً، كانت العائلة النموذجية في المجتمع الصيني هي العائلة المشتركة، حيث يتقاسم الأبناء المتزوجون مع ذويهم العيش المشترك في المنزل نفسه. أما السكنى في منزل منفصل فكان ممارسة يتجنبها الأبناء عادة ولا يلجؤون إليها إلا في حالة فشل زوجاتهم في الانسجام مع ذويهم. على العكس من ذلك، كانت العائلة اليابانية أصغر حجماً، كما كان من الأمور الاعتيادية أن يترك الأبناء الأصغر سناً منزل الأسرة حالما يتسلم الابن البكر زمام الأمور فعلياً، وذلك لبدء حياة جديدة وبناء أسر خاصة بهم. وما كان يعنيه صغر حجم العائلة، أنها لم تكن لتطمح بالوصول إلى الدرجة نفسها من الاكتفاء الذاتي كما هي الحال لدى العائلة التقليدية الكبيرة في الصين، بل أجبرت على الخروج من نطاقها المحدد في التعاملات الاقتصادية المنتظمة. وتضمن ذلك أيضاً درجة أكبر نوعاً ما من الحيوية والقدرة على الحركة عموماً، حيث تنقسم العائلات وتتشعب باستمرار لتشكل أسراً جديدة[١٥]. وكما يشير تشي ناكاني، فإن هناك علاقة عكسية تربط ما بين حجم العائلة وممارسة عادة التبني: إذ لا يحتاج الصينيون كثيراً لتبني الأشخاص الغرباء، لأن أسرهم الكبيرة، وصلات القرابة العائلية الواسعة تزودهم بمعين لا ينضب من الوارثين في حالة عدم أهلية الأبناء الأصليين[١٦]. أخيراً، فإن حقيقة حرمان الأبناء الأصغر سناً من الحصول على جزء مهم من الإرث، إنما كانت تعني أن هناك فيضاً مستمراً من الأبناء الذين كانوا ينطلقون لممارسة أنواع أخرى من الفعاليات والنشاطات، حيث تحولوا إلى شغل الوظائف البيروقراطية في الدولة، أو التحقوا بالجيش، أو مارسوا التجارة. وكان لهذه البدائل دون شك

تأثير على ارتفاع سكان المدن في اليابان حيث شكلوا مورداً ضخماً للعمالة المدينية حين توفرت الفرص الاقتصادية لذلك.

تبدو الفوارق الثقافية بين العائلتين الصينية واليابانية واضحة في التقاليد المتبعة لإطلاق الأسماء في كل منهما. فهناك عدد أكبر من الأسماء العائلية في اليابان مقارنة بالصين، تماماً مثلما تملك الصين أسماء عائلية أكثر عدداً مما هو موجود في كوريا. ويعتبر العدد القليل نسبياً من الأسماء العائلية الصينية شهادة ودليلاً على شمولية العائلة وسلالة النسب في الصين. والأسماء العائلية الصينية قديمة العهد جداً والعديد منها ما زال متداولاً منذ أكثر من ألفي سنة. وليس من الأمور النادرة أن يحمل جميع السكان في قرية من القرى الصينية نفس اسم العائلة لفترات طويلة من الزمن. كما تسعى العائلات للعثور على فروعها البعيدة أو القديمة، حتى وإن كانت من جهة الأم، في محاولة لإعادة دمجها وربطها بالنسب العائلي الرئيسي. أما تلك التي تتصل من بعيد بنسب شهير فتسعى لإثبات صلتها القريبة والقوية به. وإضافة إلى ذلك، فإن الذكور الذين ينتمون إلى الجيل نفسه ويحملون اسم العائلة ذاته، يملكون عادة قاسماً مشتركاً واحداً في أسمائهم. وعلى العكس من ذلك لم يكن للأسماء العائلية فائدة تذكر بالنسبة للعائلات اليابانية قبل عصر توكوغاوا، ولذلك لم يرتبط حتى الآباء والأبناء باسم أخير مشترك. وتميل العائلات للانشقاق إلى فروع أصغر بسهولة كبيرة، ولم يكن هنالك من ضغوط ملحة تجبر الفروع الثانوية على الاحتفاظ بارتباطها مع الأصول. ونظراً لإمكانية انقسام وتشظي العائلات بسهولة نسبية، وحقيقة استعدادها لتبني الأشخاص الغرباء، لم يكن باستطاعة نسب شهير واحد -أو حتى اثنين- أن يحتكر السيطرة على منطقة جغرافية واحدة[١٧].

تتضاعف الفوارق ما بين العائلتين اليابانية والصينية وتشتد في الجماعات الاجتماعية الكبيرة الحجم. وكما رأينا، فإن سلالة النسب الصينية تجمع الناس وتوحدهم خارج حدود العائلة الضيقة، وفي بعض الحالات تبدو سلالات النسب أحد السبل المتاحة أمام الصينيين للتواصل الاجتماعي خارج الأطر المباشرة للعائلة، إلا أنها ما زالت تعتمد في وجودها على صلات القرابة. أما في اليابان فهناك منظمات أكبر حجماً تسمى «دوزوكو» (Dozoku) (تترجم عادة بالعشائر)،

لكنها لم تعتمد قط على صلات القربى كمثيلاتها في الصين[١٨]، كما لم تكن قائمة على أسس إقليمية، ولم ترتبط بشكل مباشر بملكية الأراضي، بل كانت تعتمد على جملة من الالتزامات المتبادلة التي تعهد الناس بالوفاء بها طوعاً في فترات الاضطرابات الداخلية أو الحروب التي اشتعلت في العصر الإقطاعي[١٩]. وهكذا كان أحد أفراد طبقة الساموراي الأرستقراطية مثلاً، يرتبط بجماعة من الفلاحين في إحدى القرى، بحيث يتعهد بتقديم الحماية لهم ضد عصابات اللصوص وقطاع الطرق مقابل حصة من إنتاجهم الزراعي. كما وجدت أيضاً التزامات مشابهة يتبادلها السيد الإقطاعي «دايميو» مع أحد المحاربين من طبقة الساموراي الذي يعمل في خدمته[٢٠]. وكانت لمثل هذه الالتزامات المتبادلة طبيعة طقسية في ذلك الوقت تقوم فيها الأطراف المعنية بممارسة شعائر دينية واحدة، لكنها لم تكن متوارثة كما هي الحال في الجماعات التي تعتمد على صلات النسب في الصين، مما جعلها غير قادرة على البقاء والاستمرار دون إعادة تجديدها طوعياً جيلاً إثر جيل. لكن أياً من الجماعات اليابانية أو الصينية لم تكن تشبه الجمعيات الطوعية على الطراز الأميركي، مثل الكنيسة الميثودية المتحدة، أو الجمعية الطبية الأميركية. وصحيح أن الانتساب لمثل هذه الجمعيات كان أمراً طوعياً، إلا أن الخروج منها لم يكن كذلك، إذ استمر الالتزام الأخلاقي المتبادل بين أعضائها مدى الحياة وأخذ شكل العهد الديني.

إذن، كانت طبيعة المجتمع الياباني منذ بدايات العصر الإقطاعي مختلفة اختلافاً جذرياً عن المجتمع الصيني، والعائلات فيه كانت صغيرة الحجم ضعيفة البنية، لكنه تمكن من تطوير عدد مهم من المؤسسات والمنظمات الاجتماعية التي لا تعتمد على صلات القربى[٢١]. ومن ناحية ثانية، فإن قوة الجماعات الأخرى خارج أطر العائلة، إنما كانت تعني أن الروابط والصلات داخل العائلة كانت أكثر ضعفاً، خصوصاً بالمقارنة مع العائلة الصينية. ويقول تشي ناكاني إنه حتى «في فترات ما قبل الحرب، كان سلوك الأطفال اليابانيين يفاجئ عادة الصينيين الذين زاروا اليابان، بسبب ما يظهرونه من قلة الاحترام تجاه ذويهم تبعاً للمعايير الصينية»[٢٢]. ومثلما حدث للعائلة الصينية، فإن التغيير الذي أفرزه النمو

الاقتصادي وارتفاع نسبة سكان المدن أصاب العائلة اليابانية أيضاً[٢٣]، لكن آثار هذه المتغيرات على المؤسسات الاجتماعية والاقتصادية اليابانية كانت أقل حدة نظراً لعدم اعتمادها بشكل رئيس على العائلة كما هي الحال في الصين.

تشير كلمة «إيموتو» (Iemoto) في معناها باللغة اليابانية إلى أرباب تلك الجماعات الشبيهة بالعائلات (ie)، التي كانت حاضرة على الدوام في المجتمع الياباني. أما فاعليتها فقد تجلت بشكل خاص في الفنون والحرف التقليدية مثل البراعة في رمي السهام والمبارزة بالسيف، وطقوس شرب الشاي، وتنسيق الزهور، ومسرح «النو» ومسرحيات «كابوكي» الشعبية وغيرها. وتعتبر جماعات «إيموتو» في الواقع جمعيات تضم أعضاء لا يرتبطون بوشائج القربى، ولكن يتصرفون وكأنهم أقرباء. إذ يلعب المعلم دور الأب، والأتباع دور الأبناء، أما السلطة داخل جماعات «إيموتو» فهي تراتبية أبوية كما هو الأمر في العائلة التقليدية. وأهم الروابط الاجتماعية ليست روابط أفقية بين أفراد متساوين (كتلك الموجودة بين أتباع معلم معين)، بل هي الروابط العمودية القائمة على أساس الأولوية والأسبقية[٢٤]. تشابه هذه العلاقة ما هو قائم داخل العائلة اليابانية، حيث تكون العلاقة العمودية بين الأبوين والأبناء أشد قوة من العلاقة الأفقية بين الأشقاء أو الشقيقات. كما تشابه جماعات «إيموتو» الجمعيات الطوعية الحديثة في الغرب من حيث عدم اعتمادها على صلات القرابة؛ فباستطاعة أي شخص أن ينضم إليها من حيث المبدأ، لكنها قريبة الشبه بالعائلات، لأن العلاقات داخل الجماعة لا تقوم على أسس ديمقراطية، بل على سلطوية تراتبية لا يستطيع فيها العضو أن يتملص بسهولة من الالتزامات المعنوية التي تعهد بالوفاء بها عند انضمامه إليها، ومع ذلك فإن العضوية في مثل هذه الجماعات ليست وراثية ولا يمكن أن تنتقل من الأب إلى الابن[٢٥].

يقول العالم الانثروبولوجي فرانسيس هسو إن الجماعات المشابهة لجمعيات «إيموتو» لا تعتبر صفة مميزة لتلك العاملة في مجالي الفنون والحرف التقليدية فحسب، حيث شاع ربطها بهما، لكنها تشكل أيضاً البنية الفعلية لجميع المؤسسات اليابانية، بما فيها الشركات ومؤسسات الأعمال التجارية[٢٦]. وعلى سبيل المثال، تنقسم الأحزاب السياسية إلى أحزاب منشقة يقود كل منها مسؤول

كبير من أعضاء الحزب الأصلي. وهذه الأحزاب لا تنشق لتمثل توجهات أيديولوجية أو سياسية مختلفة، كما يفعل مثلاً تجمع الديمقراطيين السود أو مجلس الرئاسة الديمقراطي داخل الحزب الديمقراطي الأميركي نفسه، ولكنها أحزاب تشابه جماعات «إيموتو» القائمة على أسس من الالتزامات المتبادلة بين رئيس الحزب وأنصاره، اعتماداً على روابط شخصية اعتباطية. أما المنظمات الدينية في اليابان فتظهر فيها أيضاً هذه البنية الشبيهة بجماعات «إيموتو» القائمة على الأتباع والمريدين. وعلى عكس ما يحدث في الصين، حيث يقوم الناس عادة بزيارة أي معبد أو مقام مقدس يريدون، فإن معظم اليابانيين «يتبعون» معبداً معيناً، بالطريقة نفسها التي يتبع بها الأميركيون كنيسة من الكنائس، ويدعمونها بالهبات والتبرعات الخيرية، ويطورون علاقات شخصية مع الكاهن أو رئيس الدير المسؤول[٢٧]. ولهذا فإن الحياة الدينية في اليابان تظل أكثر تنظيماً وتشبعاً بالروح الطائفية مقارنة بها في الصين.

يفرز هذا الشكل من المؤسسات الاجتماعية جملة من العادات والتقاليد والأعراف تنتقل إلى عالم التجارة والمال. ففي حين توصف الشركة اليابانية عادة بأنها «شبيهة بالعائلة»، فإن الشركة الصينية هي عائلة بالفعل[٢٨]. فللشركات المتحدة اليابانية بنية سلطوية، كما يسودها إحساس بالالتزام الأخلاقي المتبادل بين أعضائها يشابه ما هو سائد في العائلة، لكنها تقوم أيضاً على مقومات طوعية لا تقيدها اعتبارات القرابة العائلية، الأمر الذي يجعلها أكثر شبهاً بالجمعيات الطوعية الغربية منها بالعائلة أو سلالة النسب الصينية.

هذا الوضع المختلف الذي تشغله العائلة في المجتمع الياباني، مقارنة بالمجتمع الصيني، كرسته الكونفوشيوسية اليابانية أيضاً. إذ ظلت اليابان دولة كونفوشيوسية منذ القرن السابع على أقل تقدير، حين وضع الأمير تايشي شوتوكو لليابان دستوراً من سبعة عشر بنداً تعتمد على مبادئ العقيدة الكونفوشيوسية[٢٩]. ويتحدث بعض الباحثين عن الكونفوشيوسية اليابانية وكأنها تفرض الأحكام الأخلاقية التي تنادي بها الكونفوشيوسية الصينية نفسها، لكنها في الحقيقة حين انتقلت إلى اليابان «بُيئت» لتتخذ إلى حد ما طبيعة مختلفة في بعض الجوانب الرئيسة[٣٠]. فالعقيدة الكونفوشيوسية عموماً تدعم عدداً من الفضائل المختلفة،

كما إن تأكيدها النسبي على هذه الفضائل قد يكون له خصائص مهمة بالنسبة للعلاقات الاجتماعية على أرض الواقع. ومن بين الفضائل الرئيسة الخمس التي تؤكدها الكونفوشيوسية الصينية مثلاً، تشغل فضيلة التسامح والود وحب الخير (ين: Jen) التي يشعر بها الفرد بشكل طبيعي تجاه أسرته، إضافة إلى طاعة الوالدين (جياو Xiao)، مركزين على قدر كبير من الأهمية[٣١]. أما الولاء فهو أيضاً فضيلة تؤكدها الكونفوشيوسية الصينية، لكنها تعد فضيلة فردية أكثر منها اجتماعية: فالفرد يوالي نفسه ويخلص لقناعاته، وليس لمصدر سلطوي سياسي معين. إضافة إلى ذلك، يجب تعديل فضيلة الولاء في نظر الصينيين بفضيلة العدالة أو الحق (i)[٣٢]. وفي حالة تصرف مصدر للسلطة الخارجية يطالب بالولاء بطريقة غير عادلة، فإن فضيلة حب الخير لا تلزم الفرد بالخضوع الأعمى.

ومع ذلك، عندما وصلت الكونفوشيوسية إلى اليابان واستطاعت التكيف مع الأوضاع هناك، فإن الثقل النسبي لحضور هذه الفضائل على الوعي العام الياباني قد تبدل إلى حد بعيد. وتتحدث إحدى الوثائق التاريخية التي تعد تأويلاً يابانياً نموذجياً للعقيدة الكونفوشيوسية، عن التعليمات التي أصدرها البلاط الإمبراطوري للقوات المسلحة عام ١٨٨٢، حيث احتلت فضيلة الولاء المقام الأول. بينما حذفت فضيلة حب الخير من القائمة نهائياً[٣٣]. وإضافة إلى ذلك، عدل معنى الولاء ليبتعد عن دلالاته في المفهوم الصيني، حيث يسود شعور أخلاقي بأن للفرد واجبات ومسؤوليات تجاه ذاته، أي أن هناك معايير شخصية للسلوك الفردي على المرء أن يعمل وفقاً لها، وهي تؤدي وظيفة موازية لمهمة الضمير في الغرب. وكان على مشاعر الولاء للسيد الإقطاعي أن تتواءم مع هذا الإحساس بالواجب تجاه مبادئ المرء الذاتية في الصين. أما في اليابان، فالواجب تجاه السيد الإقطاعي، على العكس من ذلك، كان من طبيعة غير متحفظة ولا تحده أي شروط[٣٤].

إن تأثير سمو المكانة التي أسبغتها اليابان على فضيلة الولاء ليحتل المقام الأول من بين فضائل الكونفوشيوسية اليابانية، إضافة إلى انخفاض منزلة طاعة الوالدين، يمكن رؤيته بوضوح في حالة قيام صراع حول أولوية الالتزامات والواجبات الاجتماعية. رأينا ما يحدث في المجتمع الصيني التقليدي حين

يخرق الأب القانون، كيف لا يشعر الابن بأن من واجبه الإبلاغ عنه إلى السلطات الرسمية أو الشرطة. لأن الارتباط بالعائلة يفوق الصلة بالسلطات السياسية، حتى لو كانت سلطة الإمبراطور نفسه. وعلى العكس من ذلك، فلو واجه الابن معضلة مشابهة في اليابان، فمن واجبه إبلاغ الشرطة عن أبيه: فالولاء للسيد الإقطاعي (دايميو) يفوق الولاء للعائلة[٣٥]. إن الدور المركزي لالتزامات الفرد تجاه العائلة أعطت الكونفوشيوسية الصينية طبيعتها المميزة. فبينما تؤكد العقيدة الكونفوشيوسية الأصيلة على الولاء للإمبراطور والنخبة البيروقراطية من الفقهاء والنبلاء التي تدعمه، كانت العائلة تبدو إلى حد بعيد حصناً منيعاً يدافع عن قدر مهم من الاستقلالية الذاتية ضد سيطرة الدولة. أما الوضع في اليابان فهو على نقيض ذلك تاماً، إذ تهيمن السلطات السياسية على العائلة، وليس هناك على الصعيد النظري أي مجال للاستقلالية بمنأى عن تدخل تلك السلطات[٣٦].

يتمثل التجسد المعاصر لظاهرة ولاء الساموراي لسيده الإقطاعي في ولاء المدير التنفيذي الياباني (أو الموظف العالي الأجر) لشركته، الأمر الذي يعني عملياً أن عائلة هذا الموظف هي الضحية الفعلية لتلك الظاهرة: فهو نادراً ما يبقى في البيت لرؤية أطفاله، كما أن عطلات نهاية الأسبوع، أو حتى الإجازات السنوية لا يمضيها مع زوجته بل مع زملائه في الشركة.

أدخل اليابانيون تعديلات مهمة على التعاليم الكونفوشيوسية التي استوردوها من الصين، لتتناسب مع ظروفهم السياسية الخاصة. ففي الصين لم تكن سلطة الإمبراطور تعتبر سلطة مطلقة، كما كان من الممكن أن تنهار برمتها إذا فقد «تفويض السماء» له بالحكم، حين يتصرف بشكل يتنافى مع الأخلاق. إن عدم استمرارية أية سلالة حاكمة في التاريخ الصيني لأكثر من عدة مئات من السنين، لشهادة ودليل على الطبيعة المؤقتة الزائلة للسلطة السياسية الصينية. وعلى العكس من ذلك، حكمت اليابان سلالة واحدة متصلة منذ النشأة الأسطورية للبلاد. ولم تعرف اليابان في تاريخها ظاهرة فقدان الإمبراطور لتفويض السماء له بالحكم ومن ثم خسارته لعرشه. إذ حرص اليابانيون عند استيراد الكونفوشيوسية «الجديدة» من الصين على تجريدها من جميع مبادئها السياسية التي تمس امتيازات الإمبراطور والطبقة السياسية الحاكمة.

فضلاً عن ذلك كله، فإن أولئك المتربعين على قمة النظام السياسي الياباني كانوا عادة من العسكريين، بينما ظل حكم الصين تقليدياً في أيدي البيروقراطيين من طبقة النبلاء-الفقهاء. وطورت الطبقة العسكرية التي حكمت اليابان جملة من الشرائع الأخلاقية الخاصة بها -بوشيدو (Bushido). أو ما يدعى بمبادئ «الساموراي الأخلاقية»- التي كانت تؤكد على الفضائل العسكرية مثل الإخلاص والولاء والشرف والشجاعة. كما أخضعت الروابط العائلية بشكل صارم للروابط الاقطاعية[٣٧]. وحين استقدمت اليابان العقيدة الكونفوشيوسية في أثناء حكم أسرة سونغ الإمبراطورية في الصين -خصوصاً مدرسة تشوهسي عند بدايات عصر توكوغاوا - عدلتها لتتناسب مع الشرائع الأخلاقية (بوشيدو) لطبقة الساموراي، وذلك بالتأكيد بشكل أكبر على فضيلة الولاء. وعلى الرغم من احتدام الجدل حينذاك حول الأولوية النسبية للولاء أو طاعة الوالدين، إلا أن فضيلة الولاء احتلت المقام الأول في النهاية[٣٨].

كانت المكانة الرفيعة التي حظيت بها فضيلة الولاء في الكونفوشيوسية اليابانية تقليداً تاريخياً بدأ قبل قرون عديدة، لكن بعد عصر النهضة الميجية، بذل جهد إضافي لنشر الكونفوشيوسية كآيديولوجيا تدعم أهداف الحكومة في التحديث والوحدة الوطنية[٣٩]. ولم يكن هذا الجهد الذي بذلته اليابان في القرن التاسع عشر لاستخدام الكونفوشيوسية كوسيلة لإنتاج الثقافة وتشكيلها، بعيد الشبه بمحاولات لي كوان يو رئيس سنغافورة السابق لاتباع الخطوات نفسها في تسعينيات القرن العشرين. إذ استخدم الأمر الإمبراطوري إلى الجنود والبحارة عام ١٨٨٢، والمرسوم الإمبراطوري حول التعليم عام ١٨٩٠، اللغة والأساليب الكونفوشيوسية للتأكيد على فضيلة الولاء للدولة[٤٠]. وعند نهاية القرن، حين واجه المسؤولون الحكوميون ورجال الأعمال في اليابان مشكلة نقص العمالة وارتحال العمال المهرة، بدؤوا بتوسيع ما كان في الماضي عقيدة تلقن بشكل رئيس لأفراد الطبقة الأرستقراطية، لتشمل المجتمع بكافة طبقاته. فقد توسع مبدأ الولاء للدولة ليشمل الشركة أيضاً، كما تمّ غرسه في النظام التربوي وفي أمكنة العمل[٤١]. وأصاب تشالمرز جونسون حين أكد أن ذلك قد تمّ كفعل سياسي، تلبية لحاجات الدولة والمجتمع

في اليابان في لحظة حاسمة من تاريخها[٤٢]. ومع ذلك، لم تنجح الدولة في تنفيذ خطتها إلا بسبب تجذّر مفهوم الولاء في صلب الثقافة اليابانية. أما قدرة الدولة على نشر مبادئ مشابهة في المجتمعات الصينية بمثل هذه السهولة تقريباً، فما زال أمراً يكتنفه الغموض حتى الآن.

من نتائج هذه التعديلات التي أجريت على الكونفوشيوسية الصينية بعد وصولها إلى اليابان، تمتع المواطنة والمشاعر القومية بأهمية أكبر مقارنة بالصين. لقد أشرت سابقاً إلى أن العائلة الصينية تشكل في معنى من المعاني حصناً دفاعياً منيعاً يحمي المواطن من استبداد وأهواء الدولة، ونتيجة لذلك تفتش المؤسسة التجارية الصينية بصورة غريزية عن الطرق المناسبة لإخفاء مداخيلها المالية عن جباة الضرائب الحكوميين. أما الوضع في اليابان فهو يختلف اختلافاً جذرياً، حيث العائلة أكثر ضعفاً وهشاشة، والأفراد تتجاذبهم مجموعة متنوعة من البنى السلطوية العمودية التي تتحكم بهم وتدفعهم لوجهات متباينة. فالأمة اليابانية بأسرها، مع الإمبراطور على قمة السلطة فيها، تعد في معنى من المعاني عائلة العائلات كلها، ويشعر نحوها المواطنون بمستوى من الالتزامات المعنوية الأخلاقية والروابط الوجدانية، لم يحظ بمثله أباطرة الصين مطلقاً. وعلى عكس اليابانيين، كان الصينيون أقل تماسكاً وأضعف لحمة في موقفهم تجاه الأجانب، كما كانوا أكثر استعداداً لأن يستمدوا هويتهم من انتمائهم إلى العائلة، وسلالة النسب، والمنطقة الإقليمية، وليس من الأمة وحدها.

أما الوجه المظلم لمشاعر اليابانيين القومية وميلهم للثقة المتبادلة، فيتمثل في فقدان الثقة بغير اليابانيين، والمشكلات التي تواجه المقيمين الأجانب في اليابان، مثل الجالية الكورية الضخمة، أضحت معروفة على نطاق واسع. كما أن عدم الثقة بغير اليابانيين يظهر بوضوح في ممارسات العديد من الشركات اليابانية المتعددة الجنسية التي تمارس أنشطتها في البلدان الأخرى. وفي حين أن جوانب عديدة من نظام التصنيع المرن، التي تمّ استيرادها من اليابان، قد حققت نجاحات كبيرة في الولايات المتحدة، فإن المشروعات الاقتصادية اليابانية التي نقلت إلى الولايات المتحدة صادفت حظاً أقل من النجاح في محاولاتها للاندماج في شبكات شركات التوريد المحلية. وعلى سبيل المثال،

تميل شركات صناعة السيارات اليابانية التي تبني مصانع التجميع في الولايات المتحدة إلى الاعتماد على شركات التوريد العاملة في شبكة شركاتها في اليابان. وتبعاً لإحدى الدراسات، فإن ٩٠٪ تقريباً من الأجزاء اللازمة لصناعة السيارات المنتجة في مصانع التجميع اليابانية في أميركا تأتي من اليابان أو من شركات تابعة للشركات اليابانية(٤٣). وهذا بالطبع أمر متوقع نظراً للاختلافات الثقافية بين مصنع التجميع الياباني والمقاولين الفرعيين الأميركيين، لكنه أدى إلى غياب المشاعر الودية بينهما. ولنأخذ مثالاً آخر، ففي حين استخدمت الشركات اليابانية المتعددة الجنسية عدداً كبيراً من المديرين التنفيذيين المحليين لإدارة أعمالها في الخارج، فإن من النادر أن يعامل هؤلاء على المستوى نفسه في اليابان. والأميركي الذي يعمل في فرع لشركة يابانية في الولايات المتحدة قد يطمح للارتقاء في المؤسسة نفسها، لكن من المستبعد جداً أن يطلب إليه الانتقال إلى طوكيو، أو حتى ترقيته لمنصب أعلى خارج الولايات المتحدة(٤٤). وعلى كل حال هنالك استثناءات عديدة، فشركة «سوني» الأميركية مثلاً، بموظفيها الأميركيين في معظمهم، تتمتع بدرجة عالية من الاستقلالية، ولها تأثير نافذ في الشركة الأم في اليابان. لكن بوجه عام، لا يثق اليابانيون إلا باليابانيين وحدهم.

هنالك عامل ثقافي آخر سمح بإضافة عنصر المرونة إلى العلاقات التجارية اليابانية، ألا وهو التقليد الراسخ الذي ينفي وجود علاقة لزوم بين من يمسك بالسلطة فعلياً ومن يمسك بها اسمياً. مرة أخرى يشكل هذا نقطة اختلاف جوهرية ما بين الثقافتين اليابانية والصينية. إذ يحدث مراراً في اليابان أن يكون الشخص الذي يمسك فعلياً بزمام الأمور مجهولاً وقابعاً خلف الكواليس، حيث يكتفي بممارسة الحكم بشكل غير مباشر. إذ ابتدأ عصر النهضة الميجية ذاته - اسمياً - بإعادة الإمبراطور ميجي إلى العرش على حساب أمراء الحرب، وكانت إعادة تنصيبه عملية خططت لها جماعة من النبلاء الذين عملوا باسم الإمبراطور في منطقتي ساتسوما وتشوشو، ولم يكن هذا الإمبراطور يتمتع إلا بسلطة محدودة جداً قبل وبعد إعادته إلى العرش. والحقيقة أن السبب الوحيد وراء وجود سلالة إمبراطورية واحدة حكمت اليابان بصورة متصلة، هو أن الأباطرة اليابانيين كانوا دائماً يملكون ولا يحكمون. وعلى العكس تماماً مما جرى في الصين، حيث الإمبراطور هو الحاكم الفعلي عادة، دار الصراع الحقيقي على السلطة في اليابان

بين مستشاري الإمبراطور الذين التزموا شكلياً بالحفاظ على واجهة خارجية من الشرعية والسلطة الثابتة، بينما خاضوا في الظل صراعاً مريراً في سبيل السلطة الفعلية، تسببت في إغراق البلاد مراراً في أتون الحروب الأهلية.

وكما هي الحال بالنسبة لممارسة عادة التبني الواسعة الانتشار في المجتمع الياباني، كذلك كان لحقيقة الفصل ما بين الحاكم الفعلي والحاكم الشكلي مزايا كبيرة، طاولت آثارها مسألة الخلافة في المؤسسات السياسية والاقتصادية اليابانية على حد سواء. ففي جمهورية الصين الشعبية كان معظم القادة الذين يمسكون بالسلطة فعلياً في أواخر الثمانينيات وأوائل التسعينيات، رجال في العقد الثامن من العمر، حاربوا في شبابهم مع الرفيق ماو في مسيرة «الزحف الكبير»، أو ابتدؤوا حياتهم السياسية إبان ثورة ١٩٤٩. ولم يكن هناك من سبيل لتنحيتهم عن الحكم بصورة مشرفة لصالح القادة الأصغر سناً، ولذلك تأخرت عملية الإصلاح السياسي في البلاد في انتظار رحيلهم[٤٥] (عرفت كوريا الشمالية وضعاً مماثلاً، حيث كانت ممارستها الثقافية أقرب شبهاً بالصين منها باليابان؛ إذ ظلت سياستها رهينة في قبضة الزعيم كيم إيل سونغ ردحاً من الزمن). أما الحالة في اليابان فهي مختلفة تمام الاختلاف، حيث يمكن تنحية القادة عن سدة الحكم بسهولة ورفق، وإعطائهم مناصب شرفية إذا ما تقدم بهم العمر أو ثبت عدم أهليتهم، كي يمسك بالسلطة الفعلية قادة أكثر شباباً وكفاءة. وربما تعود هذه الممارسة في أصولها التاريخية إلى العائلة الفلاحية التقليدية في اليابان. إذ لم يكن من الأمور النادرة أن ينتقل رب الأسرة من منزل العائلة إلى بيت صغير ويتخلى عن قيادتها لصالح ابنه البكر، حين يصبح هذا في عمر يمكنه من تحمل مسؤوليات القيادة. ومع أن اليابانيين يكنّون احتراماً لكبار السن، لكنهم أيضاً يظهرون الكثير من الإجلال لمن يتقدم به العمر، مثل سويتشيرو هوندا، ويدرك أن وقته قد أزف للتنحي عن السلطة لصالح شخص آخر أكثر شباباً وحيوية[٤٦].

إن تتبع الجذور التاريخية للمؤسسات والقوانين والأعراف اليابانية المتعلقة بالعائلة، والجماعات الطوعية، وحق البكورة، وقواعد التبني وغيرها، تظل جميعها خارج مدى هذا الكتّاب. ومع ذلك فإن أحد العوامل الحاسمة الذي أشار إليه العديد من الكتاب لتفسير وجود مثل هذه المؤسسات والقوانين

والأعراف في اليابان دون سواها من البلدان في شرق آسيا، يتصل بالطبيعة اللامركزية للسلطة السياسية في اليابان[٤٧]. وكما جرى في ألمانيا وشمال إيطاليا، لم تخضع اليابان على طوال مجرى تاريخها القديم لحكومة مركزية قوية تقتحم طبقتها البيروقراطية الكبيرة حياة المواطنين وتخضعهم لسلطانها، كما حدث في الصين وفرنسا وجنوب إيطاليا. وعلى الرغم من مفاخرة اليابان بوجود سلالة حاكمة متصلة عبر تاريخها، إلا أن سلطة الأباطرة اليابانيين ظلت ضعيفة واهية على الدوام، ولم يتمكنوا من إخضاع الطبقة الأرستقراطية الإقطاعية كما حدث في فرنسا مثلاً. وبقيت السلطة في اليابان موزعة على نطاق واسع بين سلسلة من العشائر المتصارعة التي تفاوتت حظوظها ونجاحاتها بين مد وجذر. كما خلف فشل السلطة المركزية في تكريس هيمنتها على البلاد، حيزاً من الحرية ولدت في رحمها الجمعيات الصغيرة. وفي عصر تايكا الإصلاحي في القرن السابع مثلاً، كان باستطاعة السادة الإقطاعيين المحليين أن يجتذبوا إليهم الفلاحين العاملين في «الضياع» الإمبراطورية، مقابل تقديم الحماية العسكرية لهم ضد السلطات الإمبراطورية[٤٨]. وكما كانت الحال في أوروبا، منحت الحروب الأهلية الطويلة الفرصة لقيام نوع من الاستقلال الذاتي في الإقطاعات، وذلك على مبدأ «الحماية مقابل الأرز» بين الساموراي والمزارع، حيث لم تلعب صلات القربى أي دور يذكر في الحياة الاجتماعية. ولذلك تعد فكرة الالتزام القائم على تبادل الخدمات عميقة الجذور في التقاليد الإقطاعية اليابانية[٤٩]. في الواقع، تسمح السلطة السياسية اللامركزية بمدى واسع من الفعاليات الاقتصادية الخاصة. فقبل وقت قصير من بدء النهضة الميجية مثلاً، قدم العديد من الحكومات المحلية في الأقاليم التي قسمت إليها اليابان في عصر توكوغاوا السابق، الرعاية والكفالة لصناعاتها الخاصة، كما إن عدداً من هذه الصناعات شكلت الأساس المتين للمشروعات الصناعية الرئيسة التي قامت بعد عام ١٨٦٨. مرة أخرى، وكما كانت الحال في أوروبا، سمحت السلطة الضعيفة الممزقة بنمو المدن، مثل أوساكا وايدو (طوكيو)، التي كانت المأوى والملاذ لطبقة من التجار تزداد حجماً وقوة بمرور الأيام[٥٠]. وما كان لمثل هذه الطبقة أن تظهر في الصين من دون أن تصطدم من فورها بالسلطة الإمبراطورية وتواجه احتمال الاستيلاء على أملاكها، أو إخضاعها لأنظمة الدولة وقوانينها.

ومن دون شك، لعبت الجوانب الثقافية الأخرى دوراً مهماً في النجاح الاقتصادي الياباني. وأحد أهم هذه الجوانب يتعلق بالطبيعة الخاصة للبوذية اليابانية. وكما أظهر روبرت بيلا وآخرون غيره، فإن شرائع الراهبين البوذيين بايغان ايشيدا وشوسان سوزوكي في بدايات عصر توكوغاوا، قد أضفت نوعاً من القداسة على النشاطات الاقتصادية الدنيوية، ونشرت جملة من المبادئ الأخلاقية التجارية، بطريقة يمكن مقارنتها بمعتقدات البيوريتان الأوائل في إنكلترا وهولندا وأميركا[٥١]. بكلمات أخرى، هنالك نسخة يابانية للمبادئ البروتستانتية المتعلقة بأخلاقيات العمل، تشكلت تقريباً في الحقبة نفسها التي صيغت فيها مثيلتها الأوروبية. وترتبط هذه الظاهرة ارتباطاً وثيقاً بتقاليد حول الوصول بالنشاطات الدنيوية اليومية (مثل البراعة في رمي السهام والمبارزة بالسيف، والنجارة، ونسج الحرير، وما شابه) إلى مرتبة الكمال، ويتحقق ذلك من خلال التأمل الداخلي لا بالأساليب والتقنيات الظاهرية[٥٢]. وأولئك الذين شاهدوا فيلم «الساموراي السبعة» للمخرج الياباني أكيرا كوروساوا، سيذكرون شخصية المعلم الذي استطاع بسيفه، بعد لحظة تأمل، أن ينزع أحشاء خصمه بضربة واحدة رشيقة وقاضية، حتى قبل أن يعرف الخصم ما الذي جرى بالضبط. إن هذا الهاجس بالوصول إلى مرتبة الكمال الذي استحوذ على عقول اليابانيين وكان عاملاً حاسماً وراء النجاحات التي حققتها الصناعات اليابانية في الأسواق العالمية، له إذن جذور دينية لا اقتصادية. ومع أن مناطق آسيوية أخرى تشارك اليابانيين أخلاقيات العمل، إلا أن قلة منها فقط تشاركهم هذا الهاجس الدائم في الوصول إلى مرتبة الكمال. ومع ذلك فقد عزفت عن التعامل مع مثل هذه الجوانب الثقافية، حيث إنها لا تتصل بشكل مباشر مع النزعة العفوية نحو التواصل الاجتماعي[٥٣].

أما الآن فعلينا فهم الطريقة التي استطاعت بواسطتها هذه الممارسات الثقافية التعبير عن نفسها فعلياً في عالم التجارة والأعمال في اليابان المعاصرة.

الهوامش:

(١) للاطلاع على مناقشة للعوامل المشتركة في الحياة العائلية والآيديولوجيا في الصين واليابان، انظر:

Francis L. K. Hsu, *Iemoto: The Heart of Japan* (New York: Schenkman Publishing Co., 1975), pp. 24 - 27.

(٢) انظر:

James I. Nakamura and Matao Miyomoto, «Social Structure and Population Change: A Comparative Study of Tokugawa Japan and Ch'ing China,» *Economic Development and Cultural Change* 30 (1982): 229 - 269.

(٣) انظر:

Chie Nakane, *Kinship and Economic Organization in Rural Japan*(London: Althone Press, 1967), p. 4.

(٤) انظر:

Nakane (1967), p. 9; Hironobu Kitaoji, «The Structure of the Japanese Family,» *American Anthropologist* 73 (1971): 1036 - 1057.

(٥) انظر:

Martin Collcutt, «The Legacy of Confucianism in Japan,» in Gilbert Rozman, ed., *The East Asian Region: Confucian Heritage and Its Modern Adaptation* (Princeton: Princeton University Press, 1991), pp, 122 - 123.

(٦) انظر:

Hsu (1975), p. 39.

(٧) انظر:

Jane M. Bachnik, «Recruitment Strategies for Household Succession: Rethinking Japanese Household Organization,» *Man* 18 (1983): 160 - 182; and John C. Pelzel, «Japanese Kinship: A Comparison,» in Maurice Freedman, ed., *Family and Kinship in Chinese Society* (Stanford: Stanford University Press, 1970).

(٨) من الاستثناءات العائلة الإمبراطورية، التي لا يقبل فيها تبني الذكور. انظر:

Shichihei Yamamoto, *The Spirit of Japanese Capitalism and Selected Essays* (Lanham, Md.: Madison Books, 1992), p. 24; Nakamura and Miyamoto (1982), p. 254.

(٩) انظر:

Takie Sugiyama Lebra, «Adoption Among the Hereditary Elite of Japan: Status Preservation Through Mobility,» *Ethnology* 28 (1989): 218.

(١٠) انظر:

Hsu (1975), p. 38.

(١١) انظر:

Yamamoto (1992), pp. 24 - 25.

(١٢) انظر:

R. A. Moore, «Adoption and Samurai Mobility in Tokugawa Japan,» *Journal of Asian Studies* 29 (1970): 617 - 632.

(١٣) انظر:

Joseph M. Kitagawa, *Religion in Japanese History* (New York: Columbia University Press, 1966), p. 98.

(١٤) انظر:

Nakane (1967), P. 6.

(١٥) انظر:

Hsu (1975), pp. 29 - 30.

(١٦) انظر:

Nakane (1967), p. 5.

(17) Hsu (1975), pp. 32 - 33.

(18) Hsu (1975), p. 36.

(١٩) انظر:

Yamamoto (1992), pp. 27 - 28.

(٢٠) وهكذا، لم يتمكن مثلاً أريتومو ياماغاتا، أحد زعماء عصبة تشوشو، الذي لعب دوراً رئيساً في ترسيخ نظام حكم ميجي وأصبح في ما بعد رجل دولة بارزاً، لم يتمكن من توريث منصبه إلى ابنه. انظر:

Yamamoto (1992), p. 28.

(٢١) بتعبير فرانسيس هسو (١٩٧٥، ص ٤٤): «ما نجده في «إي ie» (أهل البيت)، و«دوزوكو» (العشيرة) اليابانية هو درجة من الارتباط الطوعي بين البشر، تغيب عن جيا «Jia» (العائلة) و«تسو Tsu» (العشيرة) الصينية. لا يمكن للبشر أن يختاروا آباءهم، أو أخوال وأعمام أبنائهم، أو عماتهم وخالاتهم. لكنهم يملكون بالتأكيد مساحة أكبر للمناورة حين يستطيعون تبني بالغين لا يرتبطون بعائلتهم وعشيرتهم. بكلمات أخرى، يتمتعون بمعايير أكثر تحرراً لضمهم».

(٢٢) انظر:

Nakane (1967), p. 21.

تضيف: «موقف الابن تجاه الأب المتقاعد على النقيض من موقف الابن الصيني».

(٢٣) في ما يتعلق بالتغيرات في العائلة اليابانية المعاصرة، انظر:
Fumie Kumagai, «Modernization and the Family in Japan,» *Journal of Family History* 2 (1986): 371382-; Kiyomi Moroika, «Demographic Family Changes in Contemporary Japan,» *International Social Journal* 126 (1990): 511 - 522; and S. Philip Morgan and Kiyosi Hiroshima, «The Persistence of Extended Family Residence in Japan: Anachronism or Alternative Strategy?» *American Sociological Review* 48 (1983): 269 - 281.

(٢٤) هذه هي الأطروحة المركزية في كتاب تشي ناكاني المعروف «المجتمع الياباني». انظر:
Chie Nakane, *Japanese Society* (Berkeley: University of California Press, 1970).

(٢٥) يدعو فرانسيس هسو هذه العلاقة «القرابة-العقد» للإشارة إلى أن «إيموتو» تجمع سمات الجماعات القرابية والجمعيات الحديثة اعتماداً على العقد. انظر:

Hsu (1975), p. 62.

(٢٦) انظر:

Hsu (1975), p. 69.

(٢٧) انظر:
Hsu (1975), p. 69; Winston Davis, «Japanese Religious Affiliations: Motives and Obligations,» *Sociological Analysis* 44 (1983): 131 - 146.

(٢٨) انظر:
Sepp Linhart, «The Family As Constitutive Element of Japanese Civilization,» in Tadao Umesao, Harumi Befu, and Josef Kreiner, eds., *Japanese Civilization in the Modern World: Life and Society, Senri Ethnological Studies* 16 (1984): pp. 51 - 58.

(٢٩) للاطلاع على تاريخ انتشار الكونفوشيوسية في اليابان، انظر:
Collcutt in Rozman (1991).

(٣٠) انظر على سبيل المثال:
YAsuzo Horie, «Confucian Concept of State in Tokugawa Japan,» *Kyoto University Economic Review* 32 (1962): 26 - 38.

يؤكد ياسوزو أن «القومية تلقت الدعم والتأييد منهجياً ومنطقياً من الكونفوشيوسية». انظر:
Yoshio Abe, «The Basis of Japanese Culture and Confucianism,» *Asian Culture Quarterly* 2 (1974): 21 - 28.

(٣١) في الكونفوشيوسية الصراطية، لا يفترض بهذا التسامح أن يتحدد في نطاق العائلة، بل يجب أن يمتد إلى غير الأقرباء أيضاً.

(٣٢) انظر:
Michio Morishima, *Why Has Japan «Succeeded»? Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982), p. 4; Morishima, «Confucian and Capitalism,» *UNESCO Courier* (December 1987): 34 - 37.

(٣٣) انظر:
Morishima (1982), p. 6.

(٣٤) انظر:
Morishima (1982), pp. 6 - 7.

يقدم موريشيما الحجة على أن «معنى الولاء (chung بالصينية/ chu باليابانية) ليس متماثلاً في الصين واليابان... إذ يعني في الصين الإخلاص للضمير.

ومع أنه استخدم في اليابان بالمعنى ذاته، إلا أن المدلول المعتاد هو الوفاء الكامل للسيد الإقطاعي. أي خدمة السيد إلى درجة التضحية بالنفس. ومن ثم فإن العبارة الكونفوشيوسية «يجب أن تخلص في خدمة السيد»، فسرت في الصين لتعني «يجب على الأتباع خدمة سيدهم بإخلاص وهذا لا يتناقض مع ضمائرهم»، بينما فسرت في اليابان لتعني: «يجب على الأتباع تكريس حياتهم كلها لسيدهم».

(٣٥) انظر:
Morishima (1982), p. 8; Lucian W. Pye, *Asian Power and Politics: The Cultural Dimensions of Authority* (Cambridge: Harvard University Press, 1985), pp. 56 - 57.

(٣٦) للاطلاع على مناقشة أخرى للمواقع النسبية للولاء وبر الوالدين في الثقافتين الصينية واليابانية، انظر:
Warren W. Smith, *Confucianism in Modern Japan: A Study of Conservatism in Japanese Intellectual History* (Tokyo: Hokuseido Press, 1959), p. 230.

(٣٧) وفقاً لأحد المصادر: «يروي اليابانيون بنوع من الرهبة والإعجاب قصص الساموراي الملتزمين بواجبهم وبالمبادئ الأخلاقية، حيث ارتضوا أن يذبح الأعداء عائلاتهم كلها دون أن ينطقوا بكلمة تعرض سلامة السيد الإقطاعي للخطر». انظر:
Johannes Hirschmeier, *The Origins of Entrepreneurship in Meiji Japan* (Cambridge: Harvard University Press, 1964), p. 48.

(٣٨) انظر:
Collcutt in Rozman (1991), p. 33; I J. McMullen, «Rulers or Fathers? A Casuistical Problem In Early Modern Japan,» *Past and Present* 116 (1987): 56 - 97.

(٣٩) انظر:
Ronald P. Dore, *British Factory, Japan Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), p. 396.

(٤٠) انظر:

Collcutt in Rozman (1991), pp. 147 - 151.

(٤١) انظر:

Morishima (1982), p. 105.

(٤٢) انظر:

Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982), pp. 11 - 12.

(٤٣) انظر:

«Inside the Charmed Circle,» *Economist*, January 5, 1991, p. 54.

(٤٤) في ما يتعلق بعمليات الشركات اليابانية متعددة الجنسية في الولايات المتحدة، انظر:

James R. Lincoln, Jon Olson, and Mitsuyo Hanada, «Cultural Effects on Organizational Structure: The Case of Japanese Firms in the United States,» *American Sociological Review* 43 (1978): 829 - 847.

(٤٥) يمثل دينغ شياو بنغ نوعاً من الاستثناء للقاعدة في هذا السياق. فقد كان منصبه الرسمي (الاسمي) منذ عام ١٩٨١ هو رئيس اللجنة العسكرية، لكنه تمتع في الواقع (العملي) بسلطة واسعة على الحكومة والحزب الشيوعي. إلا أن هذا النوع من السلطة غير المباشرة لم يمثل القاعدة السائدة في التاريخ الصيني.

(٤٦) انظر:

Saburo Shiroyama, «A Tribute to Honda Soichiro,» *Japan Echo* (Winter 1991): 82 - 85.

(٤٧) انظر على سبيل المثال:

Barrington Moore, *Social Origins of Dictatorship and Democracy* (Boston: Beacon Press, 1966).

(٤٨) انظر:

Norman Jacobs, *The Origins of Modern Capitalism in Eastern Asia* (Hong Kong: Hong Kong University Press, 1958), p. 29.

(٤٩) انظر:
Richard D. Whitley, «The Social Construction of Business Systems in East Asia,» *Organization Studies* 12 (1991): 1 - 28.

(٥٠) حول دور أوساكا بوصفها مركزاً تجارياً، انظر:
Hirschmeier (1964), pp. 14 - 28.

(٥١) انظر:
Robert N. Bellah, *Tokugawa Religion* (Boston: Beacon Press, 1957); Bellah, *Religion and Progress in Modern Asia* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1965); and Yamamoto (1992).

(٥٢) للاطلاع على وصف للتعاليم البوذية الكامنة وراء مثل هذه المهارات، انظر:
Eugen Herrigel, *Zen in the Art of Archery* (New York: Pantheon Books, 1953); and Soetsu Yanagi, *The Unknown Craftsman: A Japanese Insight into Beauty* (Tokyo: Kodansha International, 1989).
انظر أيضاً:
Francis Fukuyama, «Great Panes,» *New Republic* September 6, 1993.
للاطلاع على وجهة نظر تشكك في درجة إمكانية استخدام البوذية أداة لتعزيز الأداء في الفنون القتالية، انظر:
Brian Bocking, «Neo-Confucian Spirituality and the Samurai Ethic,» *Religion* 10 (1980): 1 - 15.

(٥٣) في الحقيقة هنالك علاقة بين الكمال في المهارات الحرفية والتنظيم الاجتماعي. إذ يتم الحفاظ على هذه المهارات حية ومتوارثة من جيل إلى جيل عبر منظمات من نوع «إيموتو»، حيث يورث المعلم معارفه، بأسلوب غير شفاهي غالباً، إلى عدد متسلسل من التلاميذ. وبينما يمكن تعليم التحكم بالجودة في المؤسسات الحديثة بطريقة كفؤة وكافية في معاهد التجارة والأعمال الأميركية الحديثة، هنالك عنصر إضافي للوعي بالجودة والنوعية ينقل عبر نظام «إيموتو».

الفصل السادس عشر

عمل دائم مدى الحياة

تعرّض الاقتصاد الأميركي طوال العقدين الماضيين لسلسلة من التحولات العنيفة التي هزّت أركانه، حين بدأت الشركات القديمة الكبرى بتقليص أحجامها وإعادة بناء هيكلياتها. كما اضطر عدد منها إلى الخروج من الميدان نهائياً في بعض الحالات. ويُعدُّ شعار «إعادة هندسة الشركة» أحدث التعابير المهذبة التي استخدمها المستشارون الإداريون لوصف عمليات تسريح العمال تحت ذريعة زيادة الكفاءة الإنتاجية. ولهذا قام الرئيس كلينتون ومجموعة من الخبراء الآخرين بتحذير المستخدمين الأميركيين من مغبة توقع احتفاظهم بوظائفهم ذاتها مدى الحياة، إذ ليس أمامهم من بديل سوى القبول بتغيرات اقتصادية أكثر حدة، إضافة إلى شعور بعدم الأمان يطغى على حياتهم المهنية، مقارنة بما كانت عليه حال آبائهم من قبل.

وإذا أخذنا بالاعتبار الأوضاع الاقتصادية السائدة في العالم حالياً، فقد يبدو من الممتع أن نتأمل ما يحدث لو احتل سكان المريخ الكوكب الأرضي مثلاً، وحظروا على الشركات الأميركية تسريح العمال مؤقتاً. إذ حالما يفيق الاقتصاديون من هول المفاجأة، سيعلنون أن ذلك يعني النهاية بالنسبة للاقتصاد الأميركي. فمن دون ما يدعونه بـ«عامل المرونة» لن تتمكن أسواق العمل من التكيّف مع المتغيرات المتسارعة في العرض والطلب، أو تبني أساليب تكنولوجية أكثر كفاءة وفاعلية. ولكن إذا ما أصر هؤلاء الغرباء الذين يحتلون الأرض على

موقفهم هذا، وتنازلوا عن بقية مطالبهم حول جميع المسائل الأخرى، يمكن للمرء أن يتخيل حدوث عدة تغيرات محتملة. أولاً، قد يطالب أرباب العمل بقدر أكبر من المرونة في قوانين وشروط العمل، بحيث يكون للشركة حافز قوي يدفعها لنقل العامل الذي لم تعد بحاجة لخدماته في موقع ما، إلى مكان آخر تستفيد منه بشكل أكبر، ثانياً، قد يكون هناك دافع أقوى بالنسبة للشركة كي تحتفظ بعمالها وتقوم بتدريبهم لتعلم خبرات جديدة تؤهلهم لاستلام وظائف مختلفة. وبذلك لن تخسر الشركة كلياً جهود أولئك الذين لم تعد بحاجة إليهم في مجال معين. إن بنية الشركات ذاتها قد تتغير، وستجد نفسها مضطرة للتحول إلى عدد من النشاطات والفعاليات الأخرى، بحيث يستطيع العاملون لديها في مجال صناعات الصلب أو النسيج مثلاً، الانتقال للعمل في صناعة الإلكترونيات أو ميدان التسويق. أخيراً، سيكون من الضروري إقامة قطاع من الشركات الصغيرة تُعفى من التزامها تطبيق قانون الاستخدام مدى الحياة، حيث تدفع إليه الشركات الكبرى عمالها الذين لم تعد بحاجة إليهم وذلك كحل أخير تستطيع اللجوء إليه. لكن يظل من المشكوك فيه أن تعوّض مثل هذه التدابير والتعديلات عن فقدان الكفاءة والفاعلية في الشركات التي لا تملك القدرة على تسريح عمالها، إلا أن هذا التغيير سيكون له نتائج ملموسة تؤثر بصورة جوهرية في نهاية المطاف: تزيد من ولاء العامل لشركته وتقلل من فرصة إهداره للوقت أثناء عمله.

تصف الفقرة السابقة أساساً طبيعة نظام الاستخدام مدى الحياة الذي تتبناه الشركات الكبرى في اليابان. إذ يشكل هذا النظام، إضافة إلى المستوى الرفيع من التضامن الاجتماعي داخل الشركات اليابانية، واحداً من معلمين بارزين يميزان الملامح الفريدة للاقتصاد الياباني. أما المعلم الآخر الذي يناقشه الفصل اللاحق، فيتصل بثبات العلاقات البعيدة المدى بين الشركات المختلفة التي تنتمي إلى شبكة «الكيريتسو» نفسها. ينبع المعلمان كلاهما من مصدر واحد يتمثل في المستوى المرتفع من الالتزام المعنوي والأخلاقي المتبادل الذي استطاع اليابانيون تطويره في ما بينهم، ضمن الجماعات التي أقاموها بشكل عفوي[1]. ولا يعتمد هذا الشعور على العقود القانونية، لكنه أشبه بالالتزام

الأخلاقي الذي يشعر به أعضاء الطوائف الدينية، حيث يكون الانضمام إليها فعلاً طوعياً، بينما يصبح التخلي عنها أمراً أكثر صعوبة.

يتجلى أول تجسد لهذا الالتزام المتبادل في سوق العمل الياباني، وفي العلاقات القائمة ما بين العمال ومديريهم. وكما رأينا سابقاً، لا يطمح المستخدمون الصينيون الذين لا تربطهم بالمؤسسة العائلية صلات القرابة، بالبقاء فيها مدة طويلة إذا ما كان لديهم بدائل أخرى. فهم يعلمون مسبقاً بأنهم على الأرجح لن يصلوا إلى مراكز إدارية عليا، كشركاء كاملين ومتساوين يمكن الوثوق بهم. كما لا يشعرون بالراحة تجاه العلاقات اليومية القائمة على الاعتماد الكلي على رؤسائهم في العمل، ولهذا يسعون دوماً لتغيير وظائفهم بسرعة، ويأملون في النهاية بجمع رأسمال يمكنهم من إقامة مؤسسات تجارية خاصة بهم.

وعلى العكس من ذلك، استطاعت الشركات اليابانية الكبرى إضفاء الشكل القانوني على الممارسة المتعلقة بالاستخدام مدى الحياة («نينكو» باليابانية) في وقت مبكر من مرحلة ما بعد الحرب على أقل تقدير[٢]. وحين يباشر المستخدم الياباني عمله في شركة، يقوم نوع من الاتفاق بينهما تضمن الشركة بموجبه استمراره في العمل مقابل ألا يتركها بحثاً عن وظيفة أفضل أو أجر أعلى في مكان آخر. وعلى الرغم من إمكانية توقيع عقد مكتوب بين الطرفين، إلا أن قوة الاتفاق الملزمة لا تكمن في العقد نفسه. وفي الواقع، فإن الإصرار على تحويل الاتفاق إلى عقد قانوني يعتبر عادة أمراً سيئاً في حد ذاته، وقد يؤدي إلى حرمان الموظف من التمتع بمزايا نظام الاستخدام مدى الحياة[٣]. إن عقوبات الإخلال بالعقد الشفهي قد تكون شديدة: فالموظف الذي يترك عمله بعد خضوعه لنظام الاستخدام مدى الحياة، ويعمل في شركة أخرى تدفع أجراً أفضل، قد يصبح منبوذاً ترفض قبوله جميع المؤسسات، تماماً مثل الشركة التي تحاول اقتناص المستخدمين المهرة من شركة أخرى. أما تطبيق هذه العقوبات فلا يعتمد على قوة القانون، ولكن على الضغط المعنوي وحده.

يعني نظام الاستخدام مدى الحياة إجبار العمال اليابانيين على اتخاذ مسار وحيد في معظم مراحل حياتهم المهنية. صحيح أن المجتمع الياباني

يقوم على المساواة ويكافئ المؤهلين دون محاباة أو محسوبية، إلا أن الفرصة لتحسين المركز الاجتماعي تأتي عادة مرة واحدة فقط، وذلك حين يتقدم الشاب الياباني لدخول امتحان القبول المخيف في إحدى الجامعات. الامتحان متاح للجميع، وتمنح الدرجات فيه على أسس موضوعية نزيهة، وتبعاً لهذه القواعد وحدها تقبل الجامعات الطالب. أما نوعية الوظائف المتوافرة بعد التخرج فتعتمد بشدة على اسم الجامعة (أكثر من أداء الطالب الفعلي فيها). وحالما ينضم إلى إحدى الشركات، لا يملك سوى فرصة ضئيلة لتجاوز منافسيه على سلم الأولوية والترقيات. وقد تقوم الشركة بنقل عمالها ساعة تشاء، وليس لهؤلاء عادة من رأي يذكر في مثل هذه المسألة. ويحرم الطالب الذي فشل في امتحان الدخول من العمل فعلياً في قطاع الشركات الكبرى، ما يعني حرمانه من وظيفة جيدة وراتب مغر، لكنه مع ذلك يملك فرصة للعمل في قطاع الشركات الصغيرة(٤) (لذلك يشعر التلاميذ اليابانيون بأنهم تحت ضغوط كبيرة تدفعهم للنجاح والتفوق، حتى منذ لحظة دخولهم مدارس الحضانة في بعض الأوقات). تبدو جميع هذه الملامح على تناقض حاد مع ما يحدث في الولايات المتحدة، حيث يمكن للمرء حتى في عمر متقدم أن يبدأ من جديد رغم تعرضه للفشل في تجاربه السابقة.

أما التعويضات التي تمنح للعمال اليابانيين فقد تبدو وكأنها تخالف المنطق تماماً من وجهة نظر اقتصاديي الكلاسيكية الجديدة(٥). إذ ليس هناك من نظام يعتمد على مبدأ «التساوي في الأجر في الوظائف المتساوية»؛ ولكن نظام التعويضات الياباني يقوم عموماً على مبدأ الأسبقية وغيره من المقومات التي لا تتصل بأداء العامل مباشرة (مثل عدد أفراد الأسرة التي يعيلها)(٦). وتدفع الشركات اليابانية جزءاً أكبر نسبياً من مجموع التعويضات لعمالها على شكل علاوات، يمنح بعضها كمكافآت فردية، لكنها عموماً تمنح بصورة جماعية إلى الشركة بأكملها أو إلى قسم معين فيها. بمعنى آخر، يعرف العامل الياباني بأنه لن يتعرض للطرد إلا في حالة سوء سلوكه، كما يعلم أيضاً أن تعويضاته لن تزداد إلا نتيجة تقدمه في العمر، وليس مقابل جهده الشخصي. وإذا ما ثبت عدم كفاءته أو عدم أهليته بطريقة من الطرق، فإن الشركة تقوم بدلاً من طرده، بالبحث له

عن عمل في مكان آخر من أقسامها المختلفة بحيث تأمن عدم إلحاقه الضرر بها. ومن وجهة نظر الإدارة، فإن مسألة أجور العمال وأوضاعهم تفرض عليها تكاليف ونفقات كبيرة وثابتة لا يمكن تخفيضها إلا بصعوبة كبيرة خصوصاً في أوقات الركود الاقتصادي(٧).

قد يبدو نظام التعويضات والمكافآت هذا مشجعاً على انتشار ظاهرة «الطفيلية»: فأي زيادة في الأرباح نتيجة للأداء الفردي المتفوق، تصب واقعياً في الصالح العام للشركة بأكملها، الأمر الذي يزود الفرد العامل بدافع قوي للتهرب من القيام بواجبه. ولم يعرف مجتمع آخر سوى المعسكر الشيوعي نظاماً للتعويضات كهذا، حيث تنفصل فيه العلاوات والمكافآت عن الأداء الفعلي للعامل انفصالاً تاماً. وكما نعلم جميعاً فإن ذلك قد أدى إلى تدمير القدرة الإنتاجية وانهيار القواعد الأخلاقية للعمل بصورة تامة في الدول الشيوعية.

لكن نظام الاستخدام مدى الحياة لم يدمر القدرة الإنتاجية ولا أخلاقيات العمل في اليابان. وهي حقيقة تنسجم مع المستوى الاستثنائي لحيوية هذه الأخلاقيات وقدرتها على البقاء، الأمر الذي يعتبر دليلاً على متانة وقوة مشاعر الالتزام المتبادل داخل المجتمع الياباني. كما إن جزءاً من المعنى الضمني لعقد العمل مدى الحياة يشير إلى اتفاق بين العامل والشركة، يقوم فيه هو ببذل أقصى ما يستطيع من جهد في سبيل مصلحتها، مقابل أن تقوم هي بتأمين عمل ثابت مستقر وترقيات مستمرة. بمعنى آخر، يرغب المستخدم بأداء واجبه تجاه شركته على أكمل وجه، لأنها تضمن له سعادته على المدى البعيد. هذا الشعور بالالتزام لا يقوم على أسس رسمية أو قانونية، بل ينبع من إحساس ذاتي يتشكل نتيجة عملية تأهيل اجتماعية حاذقة، تشارك فيها أيضاً مناهج التعليم العامة في اليابان، وذلك بتعليم الأطفال مبادئ السلوك «الأخلاقي» المناسب، وتستمر هذه التربية الأخلاقية في برامج التأهيل العمالي التي ترعاها الشركات اليابانية(٨).

لقد حاولت الدول الشيوعية أن تغرس مثل هذا الإحساس بالالتزام الأخلاقي بين الفئات الاجتماعية الأوسع، عبر الدعاية الدؤوبة، وغرس العقائد الحزبية، والترهيب. ولم يثبت عقم هذه الأساليب الآيديولوجية المستبدة وفشلها

في حث الناس على العمل فحسب، لكنها ولدت مشاعر واسعة من التشاؤم والشك في طبيعة النوازع البشرية، وهو أمر خلف بعد سقوط الشيوعية إحساساً واضحاً بفقدان قيم العمل، وعدم الرغبة بالسعي في سبيل المصلحة العامة، وانعدام الشعور بالمواطنة في دول أوروبا الشرقية والاتحاد السوفييتي السابق.

يقاوم المستخدمون الخاضعون لنظام الاستخدام مدى الحياة النزعة الطفيلية لأن الالتزام الأخلاقي يظل في جزء منه طريقاً ذا اتجاهين: إذ يكافئ أرباب العمل ولاء عمالهم وإخلاصهم عبر عدة أساليب تتجاوز في جملتها إطار الالتزام بتأمين عمل دائم ومضمون لهم. وقد اشتهر المستخدمون اليابانيون بموقفهم الأبوي تجاه حياة مستخدميهم الخاصة. ومن الشائع أن يشارك المشرف العام الياباني عماله أفراحهم وأتراحهم، بل قد يقوم حتى بدور الوساطة في زواجهم، كما يلعب دوراً رئيساً، يفوق دور نظيره الصيني، في المساعدة على حل مشكلاتهم المالية، أو تجاوز أي محنة تصيب عائلاتهم[٩]. وهو أكثر استعداداً للتواصل مع مرؤوسيه حتى بعد مرور ساعات معدودة على لقائه بهم. وتقيم الشركات اليابانية عادة المناسبات الاجتماعية والرياضية وتنظم رحلات الاستجمام والعطلات لعمالها.

لقد درجت العادة على تشبيه الشركة اليابانية بالعائلة[١٠]. وغالباً ما يجمع اليابانيون على صحة الرأي القائل إن «مراقب العمل الكفء ينظر إلى عماله نظرة الأب إلى أبنائه»، واستطلاعات الرأي تثبت ذلك[١١]. فنسبة اليابانيين الذين يقولون إن مراقب العمال يهتم بأمورهم الخاصة التي لا تتصل بقضايا العمل تبلغ ٨٧٪، مقابل ٥٠٪ بين العمال الأميركيين[١٢]. والحقيقة إن الروابط الأخلاقية والمعنوية التي تنشأ بين العمال في الشركة اليابانية لها الأولوية عادة حتى على تلك التي تجمعهم بأسرهم. ومن الشائع عموماً أن يمضي العمال بشكل طوعي عطلات نهاية الأسبوع التي تنظمها الشركة معاً بدلاً من قضائها مع عائلاتهم، كما أنهم يفضلون السهر في الأمسيات وتناول الشراب بصحبة زملاء العمل، على البقاء في المنزل مع الزوجة والأطفال. إذ إن ميلهم للتضحية بالمصالح العائلية لحساب مصالح الشركة يعد رمزاً لولائهم لها؛ بينما قد تعتبر ممانعتهم لذلك عيباً

أخلاقياً. وكما يبدو من الصعب جداً تخلي المرء عن التزاماته وعلاقاته العائلية، كذلك هو الأمر بالنسبة للشركة: فإذا ما اعتبر المرء سلطة أبيه مستبدة ومتغطرسة، فإنه لا يملك خيار التخلي عنه والانضمام لعائلة أخرى.

إن روابط الالتزام المتبادل التي تجمع العمال والمديرين اليابانيين تنعكس على أوسع نطاق في التنظيمات النقابية. فالنقابات اليابانية في حقبة ما بعد الحرب ليست منظمة حسب المهن أو الصناعات كما هي الحال في الولايات المتحدة والعديد من البلدان الأوروبية، بل هي نقابات شركات؛ على سبيل المثال تمثّل نقابة عمال «هيتاشي» جميع العاملين في الشركة بغض النظر عن تخصصاتهم. كما تعبّر المواقف المتبادلة التي يتخذها العمال والإدارة عن مستوى رفيع من الثقة المتبادلة بين الطرفين، بشكل يفوق العلاقات القائمة بينهما في الولايات المتحدة والدول الأوروبية الأخرى، خصوصاً بريطانيا وفرنسا وإيطاليا، حيث خاضت الحركات النقابية نضالاً تاريخياً وصراعاً آيديولوجياً ضد أرباب العمل. ومع أن النقابات والاتحادات العمالية اليابانية تنظم المسيرات كل عام احتفالاً بعيد الأول من مايو كنوع من الحنين إلى الماضي، حين كانت الطبقة العاملة تناضل في بدايات القرن، إلا أنها تملك الآن مصالح مشتركة مع الإدارة تتمثل في نمو وازدهار الشركة ككل. ولهذا تعتبر النقابات اليابانية أدوات تستخدمها الإدارة في مسعاها للتخفيف من حدة الشكاوى من ظروف العمل، وتساعدها على تأديب العمال الجامحين. وبالطبع تختلف الحالة في بريطانيا اختلافاً تاماً. ومثلما يشرح عالم الاجتماع دونالد دور في دراسته المقارنة عن وضع المصنع في كل من بريطانيا واليابان فإن «العديد من النقابيين والمديرين في بريطانيا يرفضون القبول بشرعية الطرف الآخر، أو على الأقل القبول بما يتمتع به من سلطة شرعية، رغم قبولهم بواقع وجوده، إذ يميل كل طرف إلى اعتبار المجتمع المثالي خلواً من الآخر»[١٣].

يطمح مديرو الشركات في الغرب، حين يرقبون هذه العلاقة الودودة السهلة بين العمال وأرباب العمل في اليابان، أن يحظوا بالعلاقة نفسها مع مستخدميهم. ولهذا، فهم يحاولون استعمال لغة المصالح المشتركة التي يستخدمها اليابانيون لإقناع العمال بعدم التشدد في تطبيق أنظمة العمل، والقبول

بتنازلات مهمة في ما يتعلق بمسألة تخفيض الأجور. لكن إذا ما قدر للأسلوب الياباني القائم على الالتزام المتبادل بين الإدارة والعمال أن يعمل في الغرب بصورة فعالة، يجب على الطرفين معاً تبادل مشاعر الالتزام والثقة بينهما. وقد يكون للنقابات العمالية في الغرب مبرر كاف للقول إن من السذاجة الوثوق بمسعى الإدارة لتحقيق مصلحة العمال، كسعيها لتحقيق مصالحها الخاصة؛ إذ إن الشركة سوف تستغل أي تنازلات تقدمها النقابة لصالحها مقابل تقديم أقل قدر ممكن من المزايا المتعلقة بضمان العمل وغير ذلك. ففي المفاوضات التي تسبق توقيع عقود العمل ما بين الإدارة والعمال، يقوم المديرون في أحوال كثيرة بفتح دفاتر الحسابات أمام المفاوضين النقابيين بغرض إقناعهم بعدم قدرتهم على الإذعان للمطالب المتعلقة بإعطاء أجر معين. لكن مثل هذا التكتيك لن ينجح إلا حين تثق النقابة باستقامة وأمانة الإدارة[١٤]. إن في المعرفة قوة، وللعديد من النقابيين في الغرب تجارب مريرة مع أرباب العمل حيث وقعوا ضحية مناوراتهم وألاعيبهم، وكانوا دوماً على استعداد لتزوير دفاترهم وتضخيم حجم النفقات والتكاليف وتقليل حجم العائدات، واستخدام ذلك كله لأغراض المساومة. وهكذا فإن النقابات العمالية اليابانية لا تلعب سوى دور محدود ومتمم لدور إدارة الشركات اليابانية.

اقترح المراقبون، بمن فيهم العديد من اليابانيين أنفسهم، أن نظام الاستخدام مدى الحياة، إضافة إلى ما يفرزه من علاقات بين الإدارة والعمال، يشكل ممارسة قديمة العهد تنبثق مباشرة من تقاليد ثقافية راسخة، أهمها المبادئ الكونفوشيوسية المتعلقة بالولاء[١٥]. وفي الحقيقة هنالك أسس ثقافية يقوم عليها، لكن العلاقة بين التقاليد الثقافية وممارسة النشاط الاقتصادي الحديث تظل في الواقع أكثر تعقيداً من ذلك بكثير[١٦]. إذ إن نظام الاستخدام مدى الحياة في صيغته المعاصرة لا يرجع في جذوره لأبعد من نهاية الحرب العالمية الثانية، كما إنه في أي حال لا ينطبق على العديد من شركات الصف الثاني الصغير في القطاع الصناعي الياباني، ويمثّل ذروة الكفاح والجهد المبذول من أرباب العمل والحكومة في اليابان من أجل استقرار وتوازن القوى العاملة، منذ دخول اليابان

حقبة التصنيع في أواخر القرن التاسع عشر بوجه خاص. ففي ذلك الوقت كان العمال المهرة عملة نادرة الوجود في كثير من الأحيان، الأمر الذي جعل أرباب العمل غير قادرين على الاحتفاظ بعمالهم حين يكونون بأمس الحاجة إليهم. وهنالك في الحقيقة تقليد يعود إلى عصر توكوغاوا حيث كان الحرفيون المهرة يتنقلون بسرعة من عمل لآخر كما يحلو لهم. وكان هؤلاء يفاخرون دوماً بعدم احتمالهم للروتين، وتمردهم وعصيانهم، ومقدرتهم على العمل حيث شاؤوا، وكذلك ارتفاع مستوى معيشتهم وأسلوب الحياة غير التقليدي الذي يتبعونه، وهذه جميعها من الخصائص التي لا يمكن أن نعزوها للمجتمع الياباني المعاصر[١٧]. لقد كان العمال المهرة في ذلك الوقت منظمين في نقابات الحرف التقليدية (اوياكاتا) التي يدين أعضاؤها بالولاء لحرفتهم وليس لمستخدميهم[١٨].

إن لاستقرار نظام الاستخدام وثباته أهمية كبرى، لأن الشركات الخاصة كانت تأخذ على عاتقها مسؤولية تدريب وتأهيل مستخدميها في المهارات الصناعية الأساسية. ولذلك فإن تخلي العامل عن شركته يعتبر خسارة كبيرة لها حيث تكلفت الكثير من أجل تدريبه. وكانت «ميتسوبيشي» واحدة من أوائل وأكبر الشركات التي قدمت مزايا سخية وشاملة للعمال في ما يتعلق بالمرض والتقاعد، وذلك في مسعاها للاحتفاظ بعمالها بدءاً من عام ١٨٩٧. وبالرغم من هذه الممارسات فإن عدد الحالات التي ترك فيها العمال شركتهم ظل مرتفعاً جداً في السنوات اللاحقة. ونادراً ما هبط المعدل السنوي عن ٥٠٪ في الصناعات الهندسية على سبيل المثال[١٩]. ولم تكن العلاقات بين الإدارة والعمال سلمية دائماً في اليابان، حيث أدى نمو الطبقة العاملة إلى زيادة فاعلية النقابات العمالية ونشاطها ونضالها حتى قام النظام العسكري بحل النقابات عام ١٩٣٨. وحين أعادت الصناعة اليابانية بناء نفسها بعد الحرب التي اشتعلت في المحيط الهادئ، طمح قياديوها لإقامة جملة من العلاقات بين العمال والإدارة تكون أكثر تناغماً واستقراراً من تلك التي كانت سائدة في الماضي. وبدعم من الحكومات المحافظة بعد نهاية الأربعينيات، وتعاطف الحليف الأميركي الذي لم يكن يريد أن يرى نقابات عمالية يسارية تناصب الإدارات العداء، كانت

النتيجة قيام علاقات عمالية تخضع لما هو شائع اليوم باسم نظام الاستخدام مدى الحياة «نينكو».

إن الأصول القريبة لقانون الاستخدام مدى الحياة، جعلت بعض المراقبين يقولون بأن نظام «نينكو» ليس ظاهرة ثقافية على الإطلاق، بل هو ببساطة نظام أوجدته السلطات السياسية لتلبية احتياجات اليابان في مرحلة حاسمة من تاريخها[٢٠]. لكن مثل هذا التفسير يخطئ في فهم الدور الذي لعبته الثقافة في تشكيل هذه الممارسة الممأسسة. صحيح أنه ليس ممارسة قديمة العهد في اليابان لكنه قائم على بعض العادات والأعراف الأخلاقية التي تمتد جذورها بعيداً في عمق التاريخ الياباني. فأي نظام يعتمد على الالتزام الأخلاقي المتبادل، يحتاج كي يعمل بنجاح إلى مستوى مرتفع من الثقة داخل المجتمع في المقام الأول. إذ تستطيع الشركة في نظام كهذا أن تستغل بسهولة العمال والنقابات، تماماً مثلما يسهل على العمال تحت مظلته أن يصبحوا طفيليين. لكن عدم حدوث أي شيء من هذا القبيل يعتبر شهادة على حقيقة أن كل طرف تملؤه الثقة بأن الطرف الآخر سيفي بالتزاماته كاملة في هذه العملية. من الصعوبة بمكان تخيل أي نجاح يصادفه نظام الاستخدام مدى الحياة إذا ما طبق في مجتمعات الثقة المتدنية نسبياً في هونغ كونغ وجنوب إيطاليا وفرنسا، أو في مجتمع آخر يخترقه العداء الطبقي كبريطانيا مثلاً. ولسوف تملأ الشكوك كلاً من العمال والإدارة معاً حول دوافع ونوايا أولئك الذين ابتكروا النظام. إذ يظن العمال أنه مؤامرة غرضها تدمير التضامن النقابي، وتعتبره الإدارة محاولة التفاف نقابية لتطبيق نظام الضمان الاجتماعي. أما الحكومات في مثل هذه المجتمعات فتستطيع إصدار أوامر رسمية بتطبيق نظام الاستخدام مدى الحياة، كما فعل العديد من البلدان الاشتراكية، لكن من المرجح في مثل هذه الحالة ألا يفي أي من الطرفين- الإدارة أو العمال- بالتزاماته من الاتفاق: إذ يتظاهر العمال بأنهم مجدون ومجتهدون، ويزعم أرباب العمل بأنهم يحاولون تحقيق الرخاء الاقتصادي لعمالهم. إن نظام الاستخدام مدى الحياة يعمل في اليابان بكفاءة وفاعلية لأن كلاً من الطرفين -العمال والإدارة- استطاع تمثل قواعده وقوانينه بشكل ذاتي: فالعامل يقوم

بواجبه كاملاً، والإدارة تسعى لتحقيق مصالحها دون قسر أو إكراه، ودون أن تضطر لدفع تكاليف المعاملات التجارية التي يفرضها اللجوء إلى القوانين الرسمية الناظمة للحقوق والواجبات في العلاقات بينها وبين العمال[٢١].

وضعت التقلبات والهزات الاقتصادية التي حدثت في أواخر الثمانينيات، إضافة إلى حقبة الركود بين عامي ١٩٩٣ - ١٩٩٢، والمشكلات المستمرة التي سببها ارتفاع سعر الين، وضعت ضغوطاً هائلة على نظام الاستخدام مدى الحياة. ولجأت الشركات اليابانية إلى أساليب وطرق متعددة في محاولتها لتقليص حجم النفقات دون المساس بالتزاماتها تجاه العمال؛ إذ نقلت مستخدميها إلى مجالات تجارية أخرى؛ أو إلى قطاعات إنتاجية صغيرة وهامشية، وخفضت مكافآتهم التشجيعية؛ وفرضت عليهم تقاعداً مبكراً؛ ووضعت بعضهم على قائمة الاحتياطيين مع الاحتفاظ بهم على جدول الرواتب، في حين أنها في الواقع تقلص استخدامهم. وربما تمثّلت أخطر النتائج الاجتماعية لذلك لكله في الانخفاض الحاد في توظيف خريجي الجامعات الجدد[٢٢]. فقد انخفضت نسبة استخدامهم ٢٦٪ عام ١٩٩٢، و٣٦٪ عام ١٩٩٣، الأمر الذي أدى إلى بقاء ١٥٠ ألف خريج يبحثون عن فرصة عمل مناسبة[٢٣]. كما لجأت بعض الشركات الكبرى في الواقع إلى التسريح المؤقت للعمال، بينما بدأت أخرى باتباع الطريقة الأميركية في «اقتناص الموظفين الأكفاء» والإغارة على الكوادر المؤهلة لدى الشركات المنافسة، مستغلة في ذلك ضعف الطلب في سوق العمل. لكن نظام الاستخدام مدى الحياة يعيق محاولات تلك الشركات لتقليص أحجامها أو «إعادة هيكلتها» وذلك للاستفادة من الأرباح الإنتاجية عبر التسريح المؤقت لأعداد ضخمة من العمال، أو بيع أسهمها، كما فعل العديد من الشركات الأميركية في أوائل التسعينيات. إن هذا النظام يعتبر التزاماً أكثر سهولة في التطبيق حين تشهد اليابان نمواً اقتصادياً كبيراً لا تستطيع العقبات أو التقلبات إبطاء حركته. وما زال من غير الواضح هل يحمل ذلك آثاراً مهمة تعرقل الكفاءة الإنتاجية للشركات اليابانية، في وقت وصل فيه الاقتصاد الياباني إلى مرحلة النضج واتخذ نموذج النموّ البطيء البعيد المدى. لكن حتى لو

لم يكن نظام «نينكو» هو النظام الأمثل للمستقبل، فمن الواضح أن أداءه كان جيداً في الماضي على أقل تقدير، حيث قام بدوره في عقد المصالحة ما بين تقديم الضمان الوظيفي للعامل مع الكفاءة الاقتصادية للشركة بطريقة لم تدركها معظم اقتصادات البلدان الغربية[٢٤]. وحقيقة نجاحه بمثل هذه الصورة الحيوية حتى الآن -أو مجرد قدرته على العمل- تعد شهادة ودليلاً على قوة ورسوخ الالتزامات المتبادلة في الحياة الاجتماعية اليابانية.

الهوامش:

(١) الالتزام الأخلاقي المتبادل مشابه لمفهوم التواصل الاجتماعي كما عرّف في مقالة:
Yasusuke Murakami and Thomas P. Rohlem; «Social-Exchange Aspects of the Japanese Political Economy: Culture, Efficiency, and Change,» in Shumpei Kumon and Henry Rosovsky, eds., *The Political Economy of Japan, vol. 2: Cultural and Social dynamics* (Stanford: Stanford University Press, 1992), pp. 73 - 77.

(٢) من أوائل الباحثين الغربيين الذين وصفوا نظام الاستخدام الدائم مدى الحياة في اليابان ما بعد الحرب، جيمس أبيغلين. انظر:
James C. Abegglen, *The Japanese Factory: Aspects of Its Social Organization* (Glencoe: Ill.: Free Press, 1958), p. 67.

(٣) انظر:
Shichihei Yamamoto, *The Spirit of Japanese Capitalism and Selected Essays* (Lanham: Md.: Madison Books, 1992), p. 9.

(٤) انظر:
Michio Morishima, *Why Has Japan «Succeeded»? Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge University Press, 1982), p. 174.

(٥) انظر:
Abegglen (1958), pp. 116 - 117.

(٦) انظر:
Ronald P. Dore, «International Relations in Japan and Elsewhere,» in Albert M. Craig. ed., *A Comparative View* (Princeton: Princeton University Press, 1979), p. 340.

(٧) يعد سوق العمل الياباني في الواقع أكثر مرونة مما يبدو للوهلة الأولى. فمع أن الشركات الكبرى تلتزم نظام الاستخدام مدى الحياة، إلا أن العمال ضمن الشركة لا يرتبطون ارتباطاً صارماً بمسميات وظيفة معينة. في الحقيقة، ليست المهنية مصدراً قوياً للارتباط، ومن ثم لا تشكل قيداً

مكبلاً في اليابان، وهي تشابه في هذا السياق الوضع في الولايات المتحدة أو بريطانيا. على سبيل المثال، لا يفخر المهندسون اليابانيون بمؤهلاتهم الهندسية بقدر اعتزازهم بالشركة التي يعملون فيها، ولذلك فهم على استعداد أكبر لتغيير اختصاصاتهم أو حتى لتغيير المهنة كلياً. تتمتع الشركات بمرونة كبيرة من حيث قدرتها على نقل العمال من موقع لآخر وتحمل مسؤولية إعادة تدريبهم. ومن ثم تحدث عملية الصرف المؤقت من الخدمة، أو إعادة التدريب، أو إعادة التوظيف في اليابان كما في الولايات المتحدة، لكن ضمن المشروع، حيث تتحمل الشركة مسؤولية نقل العمال من قطاع لآخر. وحين واجهت شركة الفولاذ NKK مثلاً تراجعاً في استخدام العمال في نشاطها الأساسي، نقلت عمال سبك المعادن إلى شركة تابعة تعمل في مجال السلع الاستهلاكية. انظر:
«Deep Cutbacks in Japan, Too,» *New York Times*, March 11, 1993, p. D5.

يتمثل المخرج الآخر في البنية المزدوجة لسوق العمل الياباني. إذ لا يعد الاستخدام مدى الحياة ميزة إلا في الشركات الكبرى ولا يمارس في الشركات الأصغر حجماً. ويمكن لكثير من الشركات الكبرى تخفيض العمالة لديها بنقل العمال الذين لا تحتاج إليهم إلى الشركات التابعة، حيث يتلقون أجوراً أدنى قبل صرفهم من الخدمة. أما التهديد بالطرد من العمل في الشركات الكبرى فيعد رادعاً قوياً ودافعاً محفزاً يحث الموظف على العمل بجد ونشاط.

(٨) انظر:
Ronald P. Dore, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), p. 208; Abegglen (1958), p. 97.

(٩) انظر:
Dore (1973), p. 220.

(١٠) انظر:
Abegglen (1958), p. 99.

(11) Abgglen (1958), p. 94.

(١٢) انظر:
Seymour Martin Lipset, «Pacific Divide: American Exceptionalism-Japanese Uniqueness,» in *Power Shifts and Value Change in the Post Cold War*, Proceedings of the Joint Symposium of the International Sociological Association's Research Committee: Comparative Sociology and Sociology of Organization (Japan: Kibi International University, Sophia University, and International Christian University, 1992), p. 57.

(١٣) انظر:
Dore (1973), p. 140.

على الرغم من أن بعض النقابيين البريطانيين، كما يلاحظ دور، يقبلون بحقيقة أن صحة صناعتهم مهمة لهم، إلا أن الثوريين منهم يأملون بتراجع أداء الصناعة للتعجيل بانهيار النظام الرأسمالي ككل.

(١٤) انظر:
Dore (1973), p. 154.

(١٥) ينطبق ذلك على وجه الخصوص على أبيغلين :
Abegglen (1958; esp. p. 100);

انظر أيضا:
Solomon B. Levine, *Industrial Relations in Postwar Japan* (Urbana, Ill.: University of Illinois Press, 1958).

(١٦) للاطلاع على نموذج للتطبيق الخاطئ للعوامل الثقافية، انظر:
Dominique V. Turpin, «The Strategic Persistence of the Japanese Firm,» *Journal of Business Strategy* (January-February 1992): 49 - 52.

يقدم الكتاب الحجة على أن اهتمام الشركات اليابانية بالحصة السوقية على حساب الأرباح ينبثق من أهمية قيمة المثابرة والاستمرارية في الثقافة اليابانية. لكن هذا لا يفسر سبب عدم مثابرة اليابانيين في القطاعات الأخرى، كالنسيج وبناء السفن.

(١٧) انظر:

John C. Pelzel, «Factory Life in Japan and China Today,» in Craig (1979), p. 390.

(١٨) انظر:

Stanford Jacoby, «The Origins of Internal Labor Markets in Japan,» *Industrial Relations* 18 (1979): 184 - 196.

(١٩) انظر:

Dore (1974), p. 388.

(٢٠) وفقاً لتشالمرز جونسون: «تطور النخبة آيديولوجيات وتبثها في محاولة لإقناع الجماهير بأن الظروف الاجتماعية في البلد هي نتيجة أي شيء - الثقافة، التاريخ، اللغة، الشخصية الوطنية، المناخ..- باستثناء السياسة. انظر:
Chalmers Johnson, «The People Who Invented Mechanical Nightingale,» *Daedalus* 119 (1990): 71 - 90; *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982), 8.

(٢١) للاطلاع على مناقشة حول المزايا النسبية للتفسيرات الثقافية إزاء البنيوية للتنظيم التجاري في شرق آسيا، انظر:
Gary G. Hamilton and Nicole Woolsey Biggart, «Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East,» *American Journal of Sociology* 94 (1988): S52-S94.

(٢٢) انظر:

New York Times, June 25, 1994, P. D1.

(٢٣) انظر:

«Decline in Recruiting Slow to 10 % Drop,» *Nikkei Weekly*, June 6, 1994, p. 3.

(٢٤) في ما يتعلق بسؤال مستقبل النموذج الاقتصادي الياباني، انظر:
Peter F. Drucker, «The End of Japan, Inc.,» *Foreign Affairs* 72 (1993): 10 - 15.

الفصل السابع عشر

عصبة المال

طرأ حادث مهم في الآونة الأخيرة على شبكة «الإنترنت» - شبكة المعلومات التي أقامتها وزارة الدفاع الأميركية في الأصل لتمكين أجهزة الكومبيوتر في العالم من الاتصال في ما بينها - وأظهر بوضوح أهمية توافر الثقة والالتزام الأخلاقي المتبادل لضمان استمرارية وحسن سير العمل في أي شبكة. ويؤكد كبار العاملين في حقل المعلوماتية والمتحمسين لضرورة انتشارها على أوسع نطاق أن شبكة الشركات الصغيرة أو الأفراد هذه تشكل صيغة تنظيم جديدة لن تلبث أن تثبت جدارتها وتفوقها على الشركات العملاقة ذات البنى الهرمية والتراتبية من جهة، وعلى فوضى علاقات السوق من جهة أخرى. لكن ازدياد كفاءة وفعالية هذه الشبكة مرهون بالدرجة الأولى بتوافر مستوى أعلى من الثقة وبوجود معايير مشتركة للسلوك الأخلاقي بين أعضائها. وقد يستغرب المتخصصون في مجال الكمبيوتر الذين وضعوا اللبنات الأساسية في بناء شبكة «الإنترنت» أهمية هذا الالتزام الأخلاقي والاجتماعي، ولاسيما أنهم كانوا غالباً مجرد أفراد يحرصون على استقلاليتهم وحريتهم الشخصية ويعادون كافة أشكال السلطة التي يفرضها المجتمع. لكن الحقيقة الواقعة هي أن هذه الشبكات تبقى شديدة الحساسية وبالغة التأثر والتأذي بمختلف أنماط السلوك الفوضوي واللاأخلاقي في المجتمع.

الإنترنت في المعنى العام شبكة مادية لتوزيع المعلومات، إلا أنها في الوقت نفسه – في المعنى الخاص والبالغ الأهمية– مجتمع قائم بذاته تسوده قيم وأخلاقيات مشتركة[1]. في بداية السبعينيات والثمانينيات كان مجتمع «الإنترنت» مكوناً من باحثين أكاديميين وموظفين متخصصين تابعين لمؤسسات حكومية، وكانت أرضيتهم واهتماماتهم المشتركة تجعل منهم كياناً متجانساً يلتزم جملة أعراف وقواعد غير مكتوبة تنظم أساليب وأدبيات التعامل مع الشبكة. كان مستخدمو الشبكة يفتقرون إلى أي تراتبية إدارية أو قواعد قانونية، وتبادلوا البيانات والمعلومات بحرية تامة ودون مقابل على افتراض أن تكاليف إدخال البيانات في شبكة «الإنترنت» تعوّض في نهاية المطاف بالوصول المجاني إلى بيانات الآخرين. وقد جرت العادة طوال تلك السنوات على منع استخدام البريد الإلكتروني لأغراض الدعاية والإعلان التجاري نظراً لأن إساءة استخدامه على نطاق واسع يعرقل عمل الشبكة برمتها. وهكذا استطاع المستخدمون، ضمن جو من الثقة المتبادلة وعبر جملة قواعد تمّ استيعابها وتمثلها من الأعضاء كلهم لتتحول إلى مجموعة أعراف وتقاليد مرعية، خفض تكاليف إدارة الشبكة وتشغيلها لدرجة يمكننا فيها القول إن «ثقافة الإنترنت» رغم محدوديتها، كانت فعالة وكفئاً من الناحية الاقتصادية.

لكن مع انتشار خبر هذه الخدمة المجانية (أو منخفضة التكلفة على الأقل) في بداية التسعينيات، ازدادت أعداد المستخدمين، وكان من بين هؤلاء الأعضاء الجدد فئة لم يشعر أفرادها بضرورة الالتزام الأخلاقي بالأعراف والضوابط التي تبناها مجتمع «الإنترنت» الأصلي. ففي عام ١٩٩٤ أغرق محاميان أميركيان جماعات الأخبار على الشبكة بوابل من الإعلانات التجارية التي تروّج لمكتب المحاماة الذي يديرانه، مخالفين بذلك العرف السائد والقاضي بعدم استخدام الشبكة لأغراض الدعاية والإعلان. وأمام صيحات الاستنكار والاحتجاج التي أطلقها المستخدمون القدامى في مجتمع الانترنت أعلن المحاميان صراحة أنهما لم يخرقا أي قوانين مكتوبة أو أي قواعد رسمية محددة، وأنهما لن يخجلا من اتباع الأسلوب نفسه في المستقبل[2]، مع أن ذلك كان سابقة خطيرة هددت

وجود الشبكة بتشجيعها الآخرين على اتباع الطريق ذاته واستغلال الصالح العام لأغراض خاصة وشخصية.

من الممكن طبعاً حل المشكلة، وعلى الأرجح سوف يتم حلها يوما ما، عن طريق تحويل شبكة «الإنترنت» إلى هيكلية إدارية تراتبية القوام وصياغة جملة قوانين وقواعد محددة تطبق على جميع المستخدمين ضمن نظام شامل للعقوبات. أي أن «إتيكيت الشبكة» سوف يفرض بالإكراه وبقوة القانون لا بالالتزام الأخلاقي والإحساس بالمسؤولية. وعلى الرغم من أن القوانين قد تنجح في الحفاظ على وجود الشبكة واستمراريتها، إلا أنها سوف تؤدي أيضاً إلى رفع كلفة التعامل بين المستخدمين بصورة ملحوظة، بسبب المبالغ الطائلة التي يقتضيها إيجاد جهاز من الإداريين ورجال الشرطة وما شابه لفرض قيود صارمة على حرية تبادل المعلومات. أما الفيروسات التي أقحمها القراصنة في الشبكة فقد فرضت منذ الآن تكاليف إضافية ضخمة لإدارتها، على شكل برامج حماية للمعلومات والبيانات وتبويبها وتقسيمها. وما كان ذات مرة مسألة تتعلق بالالتزام الذاتي الجواني يصبح الآن قضية تتعلق بالقانون الخارجي، مع أعباء القانون كلها؛ وما كان خاضعاً للإدارة الذاتية المرنة والقليلة التكلفة قد أصبح الآن بحاجة إلى إدارة مركزية وجهاز بيروقراطي مكلف.

إن مفهوم الشبكة كمجتمع قائم على الثقة المتبادلة والالتزام الأخلاقي يتجلى بأوضح صوره وبأعلى مراحل تطوره في اليابان. وإن كان لنا أن نعتبر أن أول وأهم ميزة من ميزات الاقتصاد الياباني هي تأمين عمل دائم مدى الحياة للعاملين كلهم تقريباً، فإن ثاني أهم ميزة هي وجود ما يسمى بشبكة «كيريتسو» أو شبكة الشركات التجارية التي تربطها علاقات وطيدة مبنية على درجة عالية من الثقة المتبادلة[٣].

هنالك نوعان من شبكات «كيريتسو». أولهما الشبكة العمودية، مثل الشركات التي تتربع على رأسها مؤسسة «تويوتا» العملاقة لصناعة السيارات، وتتألف من الشركة الصناعية الأم وشركاتها الفرعية وكبار عملائها، إضافة إلى هيئات التسويق الصغيرة التابعة لها. النوع الثاني والأكثر انتشاراً تمثله الشبكات

الأفقية، أو «كيريتسو» السوق الداخلية المؤلفة من شركات تجارية شديدة التنوع والاختلاف والتي تشبه إلى حد بعيد الاحتكارات الأميركية الضخمة مثل «غلف، اند. ويسترن» و«أي تي تي»، التي عاشت عصرها الذهبي في الستينيات والسبعينيات. تتمحور الشبكة الأفقية غالباً حول نواة مصرفية، مثل بنك كبير أو مؤسسة مالية كبرى، تحيط بها شركة تجارة عامة وشركة تأمين وشركة صناعات ثقيلة وشركة صناعات إليكترونية وشركة صناعات كيماوية وشركة نفط وشركة نقل تجاري. إضافة إلى العديد من الشركات الصغيرة التي تنتج مختلف أنواع البضائع الاستهلاكية. ومع أن هذه الشركات الأعضاء في شبكة «كيريتسو» نفسها لا ترتبط معاً برباط قانوني، إلا أنها تبقى وثيقة الصلة ويجمعها نظام معقد في حق الامتلاك المتبادل للأسهم التجارية. الأمر الذي يؤدي تلقائياً إلى قيام نوع من التفاهم والثقة المتبادلة بين رؤسائها والقائمين عليها. وكانت شبكات «زايباتسو» zaibatsu قد أرست دعائم هذا التفاهم بعد انتهاء الاحتلال الأميركي لليابان، وذلك بإعادة تجميع الشركات التي تربطها علاقات تاريخية ضمن ما يسمى بـ«مجالس الرئاسة»، حيث كان رؤساء مجالس الإدارة والمديرون التنفيذيون في هذه الشركات يجتمعون بانتظام وبشكل دوري لتبادل الآراء.

توجد في الثقافات الأخرى تجمعات مماثلة للشبكات التجارية اليابانية «كيريتسو»[٤]. ففي المجتمعات الصينية في هونغ كونغ وتايوان، هنالك شبكات من المؤسسات والشركات ترتبط معاً بروابط عائلية؛ وفي وسط إيطاليا تتحد الشركات الصغيرة معاً في شبكات معقدة من الاعتماد المتبادل؛ وفي أواخر القرن التاسع عشر كان هناك العديد من الشركات الاحتكارية في أميركا، كشركة مورغان أو روكفلر، وحتى بعد انهيار هذه الإمبراطوريات التجارية وانفراط عقدها، بقيت بعض الشركات الصغيرة التابعة لها مرتبطاً معاً عبر تحالفات طويلة الأمد أو عبر مجالس إدارة مشتركة. وفي يومنا هذا، ومع بدء الاستعدادات لبناء طائرة الركاب بوينغ ٧٧٧، تقوم شركة بوينغ بدور المنسق لعمليات الإنتاج في مجموعة كبيرة من الشركات المستقلة التي تعاقدت معها لتنفيذ القسم الأكبر من عملية بناء الطائرة الفعلي. كما توجد تجمعات صناعية

مماثلة في ألمانيا تتمحور أيضاً حول مؤسسة مصرفية كبيرة وتقاسم شبكة الشركات اليابانية كثيراً من نقاط التشابه.

لكن نظام «كيريتسو» الياباني يتميز عن غيره بعدة خصائص وسمات محددة لا تتوافر في مثيلاته من الشبكات في المجتمعات الأخرى. أول هذه الخصائص هي حجم نظام «كيريتسو» الهائل ودوره بالغ الأهمية في مجمل نشاطات الاقتصاد الياباني ككل. فبالمقارنة مع شبكة الشركات التايوانية التي تشمل وسطياً ست شركات، تضم أكبر ست شبكات «كيريتسو» أفقية في اليابان ما مجموعه وسطياً إحدى وثلاثين شركة[٥]. في حين أن تسعة وتسعين في المئة من أكبر مئتي شركة يابانية ترتبط بعلاقات وطيدة وطويلة الأمد مع إحدى الشبكات. أما الشركات التي لا تنتمي لأي شبكة «كيريتسو» فغالباً ما تكون شركات صغيرة تعمل في مجال الصناعات الحديثة جداً حيث لم يتح لها الوقت بعد لإقامة محاور وتحالفات مهمة[٦].

السمة الثانية هي أن أي واحدة من الشركات الأعضاء في شبكة «كيريتسو» السوق الداخلي، بغض النظر عن حجمها الهائل في بعض الأحيان، نادراً ما تحتكر قطاعاً واحداً من قطاعات الإنتاج في الاقتصاد الياباني، بل إن كل شبكة «كيريتسو» تمتلك شركة تجارية قادرة على المناورة والمنافسة في سوق كل قطاع اقتصادي على حده. فشركة «ميتسوبيشي للصناعات الثقيلة»، وشركة «كاواساكي للصناعات الثقيلة» (عضو مجموعة «داي-إيتشي كانغيو») تتنافسان في هذا الحيّز من الاقتصاد الياباني، أي أن قطاع الصناعات الثقيلة وصناعة الأسلحة، بينما يتنافس «مصرف ميتسوبيشي» و«مصرف سوميتومو» و«مصرف داي اتشي كانغيو» في قطاع المصارف والتمويل[٧].

السمة المميزة الثالثة هي أن الشركات الأعضاء في شبكة «كيريتسو» تفضل التعامل في ما بينها، حتى عندما لا يكون ذلك مجدياً بالمعنى المادي الضيق. ومع أن هذه الشركات لا تتعامل حصراً على هذا النحو، إلا أنها غالباً ما تختار التعامل مع شركات تنتمي إلى الشبكة نفسها وتفضلها على الشركات الخارجية، سواء كانت يابانية أو غير يابانية، وان اقتضى ذلك دفع أسعار أعلى

أو الحصول على كميات أقل أو نوعية أدنى من البضائع[٨]. وبالمقابل تمنح المؤسسة المصرفية المركزية في شبكة «كيريتسو» هذه الشركات قروضاً مريحة وأقل تكلفة من سعر السوق الرسمي، وكأنها فعلياً شركات فرعية تابعة لها. وتعتبر هذه الأفضلية في التعامل التجاري بين الشركات أحد أهم أسباب سوء الفهم وتوتر العلاقات الاقتصادية والتجارية بين الولايات المتحدة واليابان. فالشركات الأميركية التي تحاول تصدير بضائعها إلى السوق اليابانية تستغرب أن تقوم الشركات اليابانية بدفع أسعار أعلى لشراء ما تنتجه الشركات اليابانية الأعضاء في «الكيريتسو» نفسه بدلاً من شراء البضائع الأميركية الأقل تكلفة أو الأكثر جودة في بعض الأحيان. والشركات اليابانية من جهتها لا تتعمد بالضرورة مقاطعة البضائع الأميركية وإخراجها من السوق، أو وضع العراقيل أمام حرية التجارة العالمية، كما قد يبدو الأمر للمراقب الخارجي، لأنها تتعامل بالطريقة نفسها مع الشركات اليابانية الأخرى التي لا تنتمي إلى شبكة «الكيريتسو» نفسها.

السمة الرابعة والأخيرة هي الحميمية ودرجة التفاهم التي تربط شركاء «الكيريتسو» الواحد وتعكس غالباً درجة عالية من الثقة المتبادلة في المجتمع الياباني. في الغرب أيضاً، هنالك شركات كبيرة -مثل «جنرال موتورز» أو «بوينغ»- ترتبط بعلاقات طويلة الأمد مع شركات التعهدات والتوريدات التي تزودها بقطع الغيار وغيرها من المستلزمات. ولكن هذه العلاقة تبقى رسمية وباردة يحرص فيها كل من الطرفين على الحفاظ على أسراره واستقلاليته. فالشركة المتعاقدة تخشى إن هي أفشت الكثير من أسرار تمويلها أو طرقها الخاصة بالتصنيع للشركة المتعهدة أن تقوم الأخيرة بإساءة استخدام هذه المعلومات إما بتسريبها للشركات المنافسة أو بتأسيس شركة مماثلة والاستغناء عن خدماتها. هذا الحذر الزائد يبطئ من معدلات انتشار الأساليب الأكثر تطوراً والأكثر فاعلية، سواء إلى الشركات الحليفة أو إلى عموم مرافق الاقتصاد والصناعة ككل. على العكس من ذلك، تقوم شركات التعهدات اليابانية الكبيرة بالتمحيص والدراسة الدقيقة لجميع أساليب الإنتاج وطرق التصنيع والإنتاج والتمويل للشركات المتعاقدة معها، وذلك لضمانة كفاءتها وفاعليتها. ولا

تتوانى هذه الشركات عن تقديم كافة المعلومات المطلوبة لثقتها المطلقة بأن هذه المعلومات لن يساء استخدامها ولن يتم تسريبها بأي شكل من الأشكال[٩].

وخير مثال على هذا الالتزام الأخلاقي المتبادل بين الشركات الأعضاء في «الكيريتسو» نفسه هو الأزمة الخانقة التي واجهت شركة «تويو كوغو» لصناعة السيارات (والمعروفة عالميا باسم «مازدا»)، حين انخفضت مبيعاتها من السيارات ذات المحرك الدائري فواجهت الشركة خطر الإفلاس عام ١٩٧٤ بسبب أزمة النفط. ولكن «تويو كوغو» كانت عضواً في «كيريتسو سوميتومو»، وكان مصرف سوميتومو الضخم أحد أكبر دائني الشركة ومالكي الأسهم فيها. سارع المصرف إلى تغيير هيكلية الشركة وإعادة تنظيمها. فأرسل سبعة مديرين وأجبر الشركة على تبني تقنيات جديدة في التصنيع والإنتاج. وفي الوقت نفسه، قامت بقية الشركات الأعضاء في «كيريتسو سوميتومو» بشراء ما تحتاجه من السيارات من شركة مازدا حصراً، كما خفضت الشركات الصناعية في الشبكة نفسها أسعار قطع الغيار التي تنتجها لصالح «مازدا»، في حين قدم الدائنون كافة القروض الضرورية والمريحة. وهكذا استطاعت «مازدا» النجاة دون تسريح أي من العاملين فيها، مع أن المكافآت التشجيعية التي اعتاد العمال والإداريون الحصول عليها انخفضت قليلاً في تلك الفترة[١٠]. على العكس من ذلك، اضطرت شركة «كرايزلر» إلى إعلان إفلاسها واللجوء إلى الحكومة الأميركية في أثناء الأزمة المماثلة التي واجهتها بعد عدة سنوات، دون أن تستطيع الاعتماد على أي من دائنيها أو أي من الشركات المتعاقدة معها لإنقاذها أو حتى مد يد العون والمساعدة. والحقيقة أننا لو دققنا النظر في جملة القرارات التي اتخذتها الشركات الأعضاء في «كيريتسو سوميتومو» لإنقاذ شركة «مازدا» لوجدنا أنها لم تكن قرارات صائبة أو عقلانية بالمعيار المادي والاقتصادي البحت، خصوصاً لو أخذنا كل قرار على حدة. كما إن قضية إنقاذ شركة «مازدا» تبقى مثالاً واضحاً على نوعية التضحيات الطوعية التي تقدمها الشركات اليابانية الأعضاء في أي «كريتسو» لصالح الأخرى أحياناً.

لكي نفهم بدقة الآلية الاقتصادية لعمل شبكات الشركات والمؤسسات التجارية اليابانية، لا بد لنا من مراجعة النظريات الاقتصادية المتوافرة حول مفهوم الشركة بشكل عام. فعلى الرغم من أن النظام الرأسمالي يعتمد على المنافسة وعلى اقتصاديات السوق الحر، إلا أن طبيعة أي شركة رأسمالية كبيرة تبقى تراتبية وتعاونية في آن. وكما يعرف جميع العمال، تعد الشركات الغربية الكبيرة آخر حصن من حصون التسلط والسلطوية، إذ إن أي مدير تنفيذي يحظى بثقة مجلس الإدارة يمتلك حرية مطلقة في إعطاء الأوامر وتحريك الشركة كما لو أنها قطعة نظامية في جيش من الجيوش، في حين يُفترض من العاملين في هذه الهرمية والتراتبية التعاون، لا التنافس، في ما بينهم هذا التناقض الواضح بين نزعة التنافس في السوق الاقتصادي وبين طبيعة الشركات التعاونية والسلطوية كان نقطة البدء في مقالة بالغة الأهمية كتبها عالم الاقتصاد رونالد كوس في الثلاثينيات[11]. أكد كوس أن محور عمل السوق الاقتصادي هو آلية الأسعار التي تفرض نوعاً من التوازن بين العرض والطلب، وبما أن هذه الآلية تبقى معطلة داخل الشركة ذاتها، فإن عملية الإنتاج لا يمكن أن تتم إلا قسراً وبالأوامر. ولكن إذا كانت آلية الأسعار قضية مهمة وحيوية إلى هذه الدرجة، فالسؤال الذي يطرح نفسه تلقائياً هو: لماذا وجدت الشركات أصلاً؟ على سبيل المثال، يمكن صناعة السيارات في السوق بعيداً عن المركزية ودونما حاجة إلى وجود شركات صناعة السيارات العملاقة. ويمكن لأي شركة تجارية صغيرة أن تبيع تصميماً لسيارة إلى مصنع تجميع يشتري القطع التي يحتاجها من مؤسسات يتعاقد معها وتقوم هذه بدورها بشراء المواد الضرورية من معامل أخرى؛ ثم تباع السيارة المصنّعة إلى مؤسسة تسويق تقدمها بدورها إلى التاجر الذي يوصلها أخيراً إلى المستهلك. في الواقع، تؤدي شركات السيارات الحديثة عكس هذه العملية تماماً. إذ تتحد مع الشركات الموردة ومعامل التصنيع وشركات التسويق وتفرض الانتقال من مرحلة إلى أخرى بالإكراه والأوامر لا عن طريق التعامل التجاري في السوق. إذن، لماذا تتوقف العلاقة بين السوق والشركة عند هذا الحد؟

أكد كوس - ومعظم من أتى بعده من الاقتصاديين - أن حل هذا اللغز يكمن في أن الأسواق، على الرغم من كفاءتها وفعاليتها في توزيع البضائع المنتجة، تتطلب غالباً إنفاق مبالغ طائلة على كلفة التعامل التجاري. أي تكلفة المواءمة بين متطلبات البائعين والمشترين، والتفاوض على الأسعار، وإبرام الصفقات النهائية وتحويلها إلى عقود تجارية ملزمة. جعلت هذه التكاليف من الأجدى لشركات السيارات شراء المؤسسات التي تحتاج إليها مباشرة بدلاً من إضاعة الوقت وصرف المزيد من النفقات في المساومة الدائمة حول الأسعار ونوعية البضائع وطريقة تسليم كل منتج.

جرى تعديل مقولة كوس وتوسيعها في ما بعد بواسطة العديد من الاقتصاديين، ولاسيما أوليفر وليامسون، بحيث أصبحت نظرية شاملة تغطي نشاطات الشركات الحديثة كلها[١٢]. يقول وليامسون «إن علينا النظر إلى الشركة الحديثة على أنها نتاج وسبب سلسلة طويلة من أشكال التنظيم التي ابتكرت أصلاً بهدف ترشيد تكاليف المعاملات التجارية في السوق»[١٣]. والسبب الرئيس وراء ارتفاع هذه التكاليف يرجع أحياناً إلى أن الإنسان ذاته ليس أهلاً للثقة. فلو أن كل إنسان اهتم بمصالحه الشخصية وكان في الوقت نفسه أميناً وأخلاقياً وموضع ثقة، لما احتاجت المعاملات التجارية في السوق إلى هذه التكاليف كلها، وكان باستطاعتنا صناعة السيارات عن طريق التعاقد، حيث يمكننا الاعتماد على وعود المنتجين بتقديم أفضل ما لديهم من بضائع بأرخص الأسعار، في الوقت المحدد للتسليم، دون إخلال بالوعود والتعهدات، ودون تسريب المعلومات للمنافسين، ودون التراجع عن الصفقات بحثاً عن ربح أكبر. لكن البشر كما يقول وليامسون، «انتهازيون» بطبعهم ويتصفون «بالعقلانية المقيدة» (أي أنهم لا يتخذون دائماً أكثر القرارات عقلانية)؛ لذلك تبقى الشركات الحديثة ضرورة حتمية ما دام لا تتوافر لدينا الثقة بأن شركات التوريد الخارجية ستعمل على تنفيذ ما وعدت بتنفيذه[١٤].

إذن، تتحد الشركات عمودياً بهدف خفض كلفة التعامل التجاري في السوق، ولكن هذا يعرضها لخطر المغالاة في التوسع والامتداد لدرجة تصبح

فيها تكاليف إدارة الشركة العملاقة أكبر بكثير من قيمة ما تمّ توفيره في عملية عقلنة أسعار التبادل التجاري. أي أن هذه الشركات تعاني مشكلة حجمها الكبير وعدم جدواه من الناحية الاقتصادية: كلما ازداد حجم الشركة تفاقمت معه حدة مشكلة «التطفل» والتسيب والبيروقراطية[١٥]؛ حيث يتحول العاملون إلى مجرد موظفين يتركّز همهم الأساسي في الحفاظ على مناصبهم لا في تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح؛ فضلاً عن أن مثل هذه الشركات العملاقة غالباً ما تدفع مبالغ طائلة مقابل الحصول على المعلومات الضرورية التي يحتاج إليها المديرون وكبار المسؤولين لمعرفة حقيقة ما يجري داخل شركاتهم. ويؤكد وليامس أن ما يسمى بـ«الشركة متعددة الأقسام»، أي المؤلفة من عدة شركات يتمتع كل منها باستقلاله الذاتي، هي صيغة مبتكرة ظهرت إلى حيّز الوجود في أميركا في بدايات القرن العشرين في محاولة للوصول إلى حل جذري لهذه المشكلات كلها، ولاسيما تلك المعضلة التي تجمع النقيضين: الحاجة إلى خفض تكاليف التعامل التجاري في السوق عن طريق إقامة شركات كبيرة، وضروة الحفاظ على الكفاءة الاقتصادية لهذه الشركات الكبيرة عن طريق تفكيكها وتحويلها إلى شركات صغيرة مربحة تتمتع بالاستقلالية واللامركزية[١٦].

وتجدر الإشارة هنا إلى أن «الكيريتسو» الياباني بحد ذاته هو أيضاً صيغة مبتكرة لحل مشكلة الحجم الاقتصادي الكبير. فالعلاقات طويلة الأمد بين الشركات الأعضاء في «الكيريستو» نفسه تحل محل الاندماج العمودي للشركات، ومن ثم تحقق نتائج مماثلة في خفض كلفة التعامل التجاري في السوق. مثلاً: كان بإمكان شركة «تويوتا» بكل بساطة شراء أحد أكبر عملائها، شركة «نيبونديسنو»، تماماً كما فعلت شركة «جنرال موتورز» الأميركية في العشرينيات حين أقدمت على شراء شركة «فيشر بودي» المتعاقدة معها. ولكن «تويوتا» لم تفعل، لأن ذلك لم يكن بالضرورة يساعد على خفض تكاليف المعاملات التجارية، ولأن العلاقة الحميمة بينهما كانت تتيح لشركة «تويوتا» المساهمة في صنع جميع القرارات المتعلقة بنوعية المنتج وكميته، تماماً كما لو أنها تمتلك شركة «نيبونديسنو». كما إن روابط الصداقة والالتزام الأخلاقي

كانت تطمئن شركة «تويوتا» دائماً إلى أن عميلتها سوف تستمر في توفير كل ما تحتاج إليه من منتجات حتى في المستقبل البعيد. الأمر البالغ الأهمية هنا هو تحديداً هذه العلاقة الوطيدة والدائمة والتي تسمح للشركتين كلتيهما بتوظيف رأس المال والتخطيط المستقبلي على أساس الثقة المتبادلة بأن الطرف الآخر سوف لن ينكث بوعوده لمجرد أن طرفاً ثالثاً قد عرض عليه سعراً أفضل قليلاً[١٧]. كما لا تضيع أي منهما الوقت في المماحكة والمساومة في كل صفقة، وذلك لعلمها الأكيد بأنها إن لم تحصل على أفضل الأسعار أو حتى إن تعرضت لخسائر في هذه الصفقة أو تلك فإن شريكتها على استعداد لتعويضها عن ذلك في المستقبل.

من المنطقي والمفهوم أن تظهر علاقات «الكيريتسو» هذه في الثقافة اليابانية: لأن من السهل قيام علاقات وطيدة من الثقة المتبادلة والالتزام الأخلاقي بين شريكين، تنخفض تكاليف التعامل التجاري في اليابان عموماً[١٨]. على العكس من ذلك، ترتفع تكاليف المعاملات التجارية بين الشركات في مجتمع لا تتوافر فيه الثقة مثل هونغ كونغ أو جنوب إيطاليا، لأن الشركات التي لا تربطها علاقات عائلية لا يمكنها الاعتماد على وعود الطرف الآخر بتنفيذ العقود المبرمة. لذلك تبقى تكاليف المعاملات التجارية نفسها أعلى مما هي عليه في اليابان، أضف إلى ذلك أن الشركات الأعضاء في «الكيريتسو» ذاته في اليابان لا يترتب عليها أي أعباء إضافية تجاه أجهزة الإدارة المركزية التي توجد في الشركات المندمجة عمودياً في النظام الغربي.

تعد هذه المنهجية في العمل على خفض تكاليف المعاملات التجارية ضرورية جداً لفهم مدى الفاعلية والكفاءة الاقتصادية «للكيريتسو» العمودي في اليابان، كشبكة الشركات التي تتربع على رأسها «تويوتا» مثلاً، والتي تؤدي وظيفة موازية للشركات الغربية المندمجة عمودياً. ولكن ماذا عن «الكيريتسو» الأفقي أو «كيريتسو» السوق الداخلية حيث لا ترتبط الشركات الأعضاء فيه بالضرورة معاً؟ ما هي العوامل الاقتصادية التي دفعت كل «كيريتسو» مثلاً إلى تبني شركة لصنع الخمور في شبكته، كشركة «أساهي» لصناعة البيرة

التي تتبناها شبكة شركات «سوميتومو»، أو شركة «كيرين» التابعة لشبكة «ميتسوبيشي»؟[١٩].

إن مجرد قيام عمليات التبادل التجاري بين الشركات الأعضاء في شبكة السوق الداخلي، أو «الكيريتسو» الأفقي، يسهم تلقائياً في ترشيد أسعار المعاملات التجارية في السوق وخفض كلفتها، تماماً كما يفعل «الكيريتسو» العمودي. فأعضاء الشبكة الواحدة يعرف بعضهم بعضاً ويتبادلون الثقة في ما بينهم. ومن ثم فإن شراء البضائع أو بيعها داخل الشبكة لا يتطلب التكاليف التي يقتضيها التعامل مع شركة غريبة، سواء من حيث تكاليف التفاوض على تحديد الأسعار أو الحصول على المعلومات الضرورية[٢٠]. ثم إن الخسائر التي قد تتحملها شركة ما في إحدى الصفقات تعوض في صفقات لاحقة من الشركات الأعضاء في الشبكة نفسها.

العامل الاقتصادي والعقلاني الآخر يتعلق بالدور المحوري الذي يؤديه المصرف في أي «كيريتسو» أفقي. فكما هو معروف لم تلعب «البورصة» اليابانية، بالرغم من قدمها وعراقتها، دوراً بارزاً في تمويل الصناعة اليابانية، بل تمّ ذلك إما عن طريق المصارف، أو بالدرجة الثانية، عن طريق القروض، خصوصاً من المؤسسات الحكومية. ومنذ بداية عصر التصنيع في اليابان، مولت المصارف الكبيرة في المدن الصناعات الثقيلة، وكان من المنطقي في البدايات أن تتفرع شبكة شركات «زايباتسو» للعمل في مجالات مختلفة وغير متصلة معاً، دون أن يتفق ذلك مع مصالحها الراهنة آنذاك. وكانت تطبق غالباً أحدث أساليب الإدارة في قطاعات صناعية لم يجر تحديثها بعد، بغية الاستفادة من القروض والهبات الممنوحة لهذه القطاعات. وفي حقبة الانتعاش الاقتصادي في الخمسينيات، كانت المصارف الفرعية هي الأداة التي استخدمها بنك اليابان الحكومي لتوجيه مدخراته نحو قطاع الصناعات الثقيلة عبر نظام «الإقراض الزائد». حيث استغل المصرف المركزي احتياطه النقدي لتوفير مستوى مرتفع ودائم من الإقراض، الأمر الذي وفّر سيولة نقدية لم يكن السوق التجاري وحده قادراً على توفيرها بسعر الفائدة نفسه[٢١]. ومن المؤكد أن المصارف الكبيرة كانت قادرة على القيام

بدور مشابه في تمويل الصناعة اليابانية دونما حاجة إلى علاقات «الكيريتسو»، ولكن هناك العديد من الأسباب التي دفعت البنوك إلى إقامة علاقات وطيدة مع تجمعات صناعية محددة، حتى بعد توقف عمليات الإقراض الزائد. أولاً، طبيعة العلاقة المستقرة التي أتاحت للمصرف حرية الإطلاع على كافة المعلومات المتعلقة بزبائنه[٢٢]، ومن ثم الاستفادة من هذه المعرفة إما في توظيف رؤوس الأموال بطريقة أكثر كفاءة وفاعلية، وإما في التدخل المباشر لإنقاذ عملائه وإعادة هيكلة مؤسساتهم في وقت الأزمات، كما حدث في قضية شركة «مازدا» المذكورة آنفاً. السبب الثاني هو أن نظام «الكيريتسو» سمح للمشروعات الصغيرة التي غالباً ما تكون خطرة، والاستثمارات طويلة الأمد التي غالباً ما تتراكم فوائدها في المستقبل البعيد، بالحصول على رأس المال بأسعار فائدة أقل. وعلى وجه العموم، تحصل الشركات الكبيرة على قروض مريحة وبأسعار أدنى من الشركات الصغيرة[٢٣]. ويقوم نظام «كيريتسو» في الواقع بدور اجتماعي في توزيع تكلفة رأس المال على الشركات الأعضاء، ويستخدم الدخل الثابت من الشركات الأقدم والأكثر استقراراً لدعم المشروعات الحديثة والصغيرة والأكثر مخاطرة. السبب الثالث والأخير هو أن صيغة التفضيل التي يتعامل فيها المصرف مع الشركات الأعضاء في «الكيريتسو» نفسه تستخدم أداة لتحديد الأسعار وموازنة عائدات الشركات التي انخفضت أرباحها بسبب لوائح التسعير المفروضة على تعاملها مع الشركات الحليفة، تماماً كما تقوم أقسام الحسابات في الشركات المتحدة بتعويض فروعها عن الخسائر التي لحقت بها جراء التعامل مع بقية فروع الشركة بأسعار متهاودة وغير تنافسية.

ثمة أسباب أخرى لوجود شبكة السوق الداخلية، كأن يُستخدم اسم «الكيريتسو» في أسواق منتجات جديدة بغرض ترسيخ المصداقية. من الوظائف بالغة الأهمية التي أداها «الكيريتسو» في الستينيات والسبعينيات منع، أو الحد من تدفق الرساميل والاستثمارات الأجنبية إلى اليابان. فبعدما وافقت الحكومة اليابانية في أواخر الستينيات على فتح أسواق الاستثمار الخارجي وتوظيف رؤوس الأموال الأجنبية مباشرة في اليابان، خشي كثير من الشركات المحلية

خطر المنافسة من الشركات الأجنبية عموماً، والأميركية خصوصاً، ولاسيما أن العديد من الشركات متعددة الجنسيات كانت قد بدأت شراء الأسهم والسندات في عديد من الشركات اليابانية. وكما هي العادة، أساء الكثيرون تقدير أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر للصادرات؛ إذ غالباً ما يصعب على الشركات المتعددة الجنسيات تسويق بضائعها في بلد أجنبي ما لم تُنتج هذه البضائع هناك[٢٤]. وكما أشار مارك مانسون فإن معدلات امتلاك الأسهم المتبادل للشركات الأعضاء في «الكيريتسو» نفسه قد ارتفعت بصورة دراماتيكية إبان قرار فتح الأسواق، وذلك لمنع الأجانب من امتلاك أغلبية الأسهم في أي شركة يابانية[٢٥]. وقد أثبت ذلك نجاحه، إذ لم تستطع سوى حفنة من الشركات الأميركية المتعددة الجنسيات شراء حصص الأقلية في الشركات اليابانية، حتى بعدما سمح لها القانون الياباني بذلك. وتبقى القصة المعروفة عن ت. بورن بيكنز مثلاً واضحاً على كفاءة وقدرة العلاقات داخل «الكيريتسو» في منع وصول الأجانب إلى السوق الياباني. فمع أن بيكنز قد اشترى حصة كبيرة في إحدى الشركات اليابانية لصناعة قطع الغيار، إلا أنه فشل في الحصول على مقعد في مجلس إدارتها، الأمر الذي يؤكد بأن بعض مهمات «كيريتسو» السوق الداخلية ليست اقتصادية صرفة بل سياسية أيضاً.

دفعت هذه الخصائص والميزات التي تتمتع بها شبكات الشركات اليابانية بعض المراقبين إلى التأمل في شبكة الشركات اليابانية، وهل هي الصيغة الاقتصادية الأمثل والأكثر كفاءة وتوفيراً، ليس فقط في اليابان بل في بلاد العالم كله. واعتماداً على تصنيفات كوس ووليامسون، يمكننا القول إن الاقتصاد الغربي بشكل عام يضم نوعين من العلاقات الصناعية: الأول علاقات السوق، حيث يتم تبادل البضائع على أساس موافقة عميلين مستقلين تماماً. والثاني هو العلاقات التراتبية، حيث يتم تبادل البضائع بين طرفين من الشركة نفسها على أساس الإلزام أو القسر الإداري. ولكن علاقات الشبكة، كما يقول شومبي كومون «قائمة.. على نموذج عام لعمليات متبادلة يسودها الإجماع والترغيب» ويحافظ فيها الطرفان على علاقات مستمرة بينهما ولكنها غير رسمية[٢٦]. وهكذا تنجح

الشبكات في توفير مدخراتها عن طريق خفض تكاليف المعاملات التجارية، بينما تحافظ على هذه المدخرات وتوفر التكاليف الإدارية والنفقات الإضافية للشركات الكبيرة». وقد احتدم النقاش حول إمكانية تطبيق هذا النموذج لا في العلاقات الاقتصادية فحسب، بل في العلاقات السياسية أيضاً. فقد أثبتت التجارب أن البنى الحكومية المركزية ذات الحجم الهائل والتي تمّ اعتمادها في السنوات السابقة، تبقى بطيئة الحركة وعديمة المرونة لدرجة لا تسمح بتلبية الحاجات المعقدة للمجتمعات الحديثة.

هنالك شيء من الحقيقة في القول إن شبكة الشركات ليست بالضرورة حكراً على المجتمع الياباني. إذ امتلكت ألمانيا والولايات المتحدة أيضاً، وكلتاهما من مجتمعات الثقة العالية، صيغهما الخاصة من شبكات المؤسسات الاقتصادية. في ألمانيا تحديداً لعبت الكارتيلات وجمعيات التجارة دوراً بارزاً في تطوير الاقتصاد. ومازالت بعض الشبكات موجودة في الولايات المتحدة بشكل غير رسمي، سواء عبر الامتلاك المتبادل لأسهم الشركات أو مجالس الإدارة المشتركة (مثلاً، كانت شركة الصناعات الكيماوية العملاقة «إي. آي. دو بون دي نيمورز» مالكاً رئيساً لأسهم جنرال موتورز واشتركت معها في الإدارة نفسها)، مع أن العديد منها قد اصطدم في بدايات القرن الحالي بقانون شيرمان/ كليتون لمنع الاحتكار. لا يمضي مديرو أقسام المشتريات في الشركات الأميركية وقتهم بحثاً عن الفرص التي قد تلوح في الأفق لأرخص أسعار وأفضل نوعية منتجات، فينتقلون من منتج إلى آخر تبعاً للوائح الأسعار، كما تشير أدبيات الاقتصاد الكلاسيكي الجديد. بل تنشأ في الواقع علاقات طويلة الأمد يتبادل فيها البائع والشاري الثقة والقناعة بأن إمكانية الاعتماد على الطرف الآخر قد تكون أكثر أهمية من اختلاف بسيط في أسعار هذه الصفقة أو تلك. فهم أيضاً، كنظرائهم اليابانيين، لا يحبون التخلي عن عملائهم لتحقيق أرباح سريعة، لقناعتهم بأن إقامة علاقات تسودها الثقة المتبادلة يستغرق وقتاً طويلاً، وأن مثل هذه العلاقات قد تسعفهم أو تنقذهم من ورطة ما في المستقبل.

مع ذلك يصعب على المرء أن يتصور إمكانية تعميم مثل هذا النموذج الياباني الصرف على بقية أنحاء العالم، خصوصاً في مجتمعات الثقة المتدنية حيث لا يتوافر الحد الأدنى من عفوية العلاقات الاجتماعية وتلقائيتها. وهذا أمر بالغ الأهمية لأن مجتمع الشبكة ليس تراتبياً ولا يوجد فيه مصدر أعلى للسلطة وفرض القرارات: فإذا اختلف شريكان عضوان في الشبكة نفسها حول سعر صفقة ما فليس هنالك مكتب مركزي قادر على التدخل لحل الخلاف. أما إذا استدعى الأمر اتخاذ قرار جماعي باسم الشبكة ككل -كما حدث مثلاً في قرار شبكة «سوميتومو» بإنقاذ شركة «مازدا»- فذلك يستدعي التوصل إلى إجماع عام في الرأي لأن كل عضو شريك في الشبكة يتمتع بحق الاعتراض (الفيتو). ونظراً لأن اليابان من مجتمعات الثقة العالية، يسهل التوصل إلى مثل هذا الإجماع. في حين أن مجتمعات الثقة المتدنية تحول شبكة الشركات إلى صيغة للعطالة والشلل التام، لأن التحدي الذي يفرضه القيام بعمل تعاوني أو اتخاذ قرار مشترك سيدفع كل عضو إلى التفكير ملياً في كيفية استغلال الشبكة لخدمة مصالحه الخاصة، لعلمه المسبق بأن الأعضاء الآخرين كلهم يفكرون الطريقة نفسها ويتآمرون لتحقيق الهدف ذاته.

تفرعت الشبكات اليابانية المبنية على الالتزام الأخلاقي المتبادل لتشمل كافة المرافق الاقتصادية، وذلك لأن درجة الثقة المتوافرة في المجتمع الياباني تبقى عالية جداً حتى بين أفراد لا تربطهم علاقات مشتركة. وبالطبع، هذا لا يعني القول إن اليابانيين كلهم يتبادلون الثقة، أو إن دائرتها تشمل حدود الإمبراطورية اليابانية كلها. فهناك مجرمون في اليابان يقتلون ويسلبون ويخدع بعضهم بعضاً، مع أن عددهم أقل بكثير مما هو عليه في الولايات المتحدة. ثم إن درجة الثقة المتوافرة خارج شبكة «كيريتسو» تبقى أدنى بكثير من مستواها داخل الشبكة. مع ذلك، هنالك شيء ما في الحضارة اليابانية يجعل من السهل على المرء أن يحظى باحترام الآخر وثقته ومبادلته الإحساس بالالتزام الأخلاقي لفترات طويلة من الزمن. هذه الخصوصية الثقافية تحديداً تجعل من الصعب استنساخ تركيبة الاقتصاد الياباني ونقل بنيته الشبكية بحذافيرها إلى غيره من المجتمعات، بما

فيها مجتمعات الثقة العالية. بينما لا تلائم هذه الصيغة اليابانية إطلاقاً مجتمعات الثقة المتدنية، حيث تعتمد الشبكات إما على روابط القرابة العائلية أو تكون مجرد تعديلات طفيفة على علاقات السوق، وفي الحالتين كلتيهما ترتبط شركات الشبكة الواحدة بروابط هشة وواهية ودائمة التغيّر والتبدّل.

في أثناء حقبة الركود الاقتصادي الذي عاشته اليابان في بداية التسعينيات، تعرّضت علاقات «الكيريتسو» للكثير من الضغوط، مثلها في ذلك مثل ممارسة تأمين وظيفة دائمة مدى الحياة لجميع العاملين. ففي أيام اليسر كان من السهل على الشركة أن تدفع سعراً مرتفعاً لمساعدة شريك لها في شبكة «الكيريتسو» نفسها، ولكن الأمور تغيّرت في أيام العسر، مع تراكم خسائر الشركات اليابانية وتزايد الإغراءات وتنزيلات الأسعار التي قدمتها الشركات الخارجية في فترة الركود. وكانت الشركات الصغيرة أكثر المتضررين بارتفاع سعر الين والكساد الاقتصادي العام، وكثيراً ما وجدت نفسها في العراء، غير محمية بعلاقات «الكيريتسو» التي حافظت عليها، ولا سيما مع انشغال الشركات الصناعية الكبيرة بمحاولاتها اليائسة لضغط نفقاتها عن طريق التعاقد مع شركات فرعية[٢٧]. كما أن الكساد الاقتصادي أدى إلى خفض نسبة تبادل تملك الأسهم بين الشركات الأعضاء في «الكيريتسو» نفسه، حيث كانت الشركات الصناعية الكبيرة توّاقة للتخلّص من الحصص والأسهم التي تمتلكها، خصوصاً في المصارف التي تتعامل معها[٢٨]. أضف إلى ذلك أن الضغوط لتحطيم علاقات «الكيريتسو» جاءت أيضاً من مصادر خارجية، ومنها شركات التصدير الأميركية الراغبة بالدخول إلى الأسواق اليابانية المغلقة. أظهرت هذه العوامل كلها أن علاقات «الكيريتسو» ليست بلا عيوب، وأنها قد تؤدي في بعض الأحيان إلى إعاقة الفعالية الاقتصادية والحد من قدرة الشركات اليابانية الكبيرة على تقليص نفقاتها في وقت تزداد فيه حدة التنافس في الاقتصاد العالمي. مع ذلك يمكننا القول إن الركود الاقتصادي الذي عاشته اليابان في أوائل التسعينيات قد أثر سلباً، ولكنه لم يحطم نظام علاقات «الكيريتسو»، مثله في ذلك مثل النظام الياباني القاضي بتأمين عمل دائم للعاملين كلهم[٢٩].

تُعتبر اليابان أول دولة في شرق آسيا استطاعت أن تتجاوز الصيغة التقليدية لشركات العائلة لتصل إلى الشكل الحديث للشركة المعاصرة بتراتبية بنائها الإداري وطاقم مديريها المحترفين. وقد استطاعت تحقيق ذلك في مرحلة مبكرة من مراحل تطورها الاقتصادي، قبل أن تبدأ عملية التصنيع بمدة طويلة. وباستثناء كوريا الجنوبية، تبقى اليابان الدولة الآسيوية الوحيدة التي تسيطر فيها الشركات الخاصة والهائلة الحجم على مجمل نشاطات الاقتصاد، الأمر الذي أدى إلى تمكين اليابان من المشاركة في العديد من الصناعات المعقدة في قطاعات إنتاجية تحتاج إلى توظيفات هائلة من رؤوس الأموال.

ويرجع سبب نجاح اليابان في تحقيق هذا الهدف إلى طبيعة المجتمع الياباني الذي يتميز بنزعة عفوية للسلوك الاجتماعي، وهو ما لا يتوفر بالدرجة نفسها في المجتمع الصيني أو الفرنسي حيث تضعف العلاقات الوسيطة. فمحيط الثقة في اليابان يتجاوز حدود العائلة والنسب ليشمل قطاعات كبيرة ومتنوعة من الفئات الاجتماعية التي لا تجمعها روابط القرابة. والعائلة اليابانية، كما تؤكد قوانين التبني، تسمح بضم غرباء لا ينتمون إليها بيولوجياً أكثر مما تسمح به العائلة الصينية، وهذه سمة بالغة الأهمية مهدت الطريق أمام ظهور جهاز إداري محترف تولى في ما بعد إدارة شؤون الشركات العائلية. وتولد الثقة في اليابان بشكل تلقائي وعلى أساس طوعي تماماً بين تجمّعات لا يرتبط أفرادها بروابط مشتركة، ولكن ما أن تتأسس واحدة من جمعيات الصداقة -«الايموتو»- حتى تفقد جزءاً من سمتها الطوعية هذه، لأن أفرادها غير قادرين على التخلي عن علاقات يسودها الالتزام المتبادل. كما إن درجة الثقة المتبادلة بين الأفراد الذين لا تربطهم صلات القرابة والذين يدخلون طواعية في مثل هذه الجمعيات ستبقى عالية جداً في اليابان، وربما أعلى من أي مجتمع آخر، مع عدم وجود عقود أو قوانين محددة توضح حقوق وواجبات الطرفين. ومن المؤكد أن عمق هذه الثقة والإحساس بالالتزام الأخلاقي المتبادل هو ما يسمح بقيام مثل تلك الممارسات الاقتصادية، كنظام تأمين عمل دائم للعاملين

كلهم (نينكو) أو نظام علاقات «الكيريتسو» اللذين لا يوجد لهما مثيل في العالم، حتى داخل المجتمعات الأخرى التي تتوافر فيها درجة عالية من الود والتواصل الاجتماعي العفوي.

بعد اليابان، لعل ألمانيا هي الدولة التي تتمتع بأعلى درجات النزعة الاجتماعية التلقائية. وعلى الرغم من اختلاف الجذور الثقافية للشعور الجماعي بين الدولتين، فإن تأثيره ونتائجه تبقى متشابهة إلى حد بعيد. فألمانيا أيضاً استطاعت تطوير مؤسسات صناعية ضخمة وجهاز إداري محترف في مراحل مبكرة من مسيرتها، كما إن الاقتصاد الألماني يتوزع على شبكات غير رسمية من الشركات، ويتمتع بقدرة عالية على التضامن وتبادل الدعم الاقتصادي، ولهذا سننتقل إلى دراسته في الفصل الآتي.

الهوامش:

(١) أي شبكة بالمدلول الذي اقترحة شومبي كومون، ويحدده لاحقاً في الفصل ذاته بـ «عمليات متبادلة يسودها الإجماع والترغيب».: «عمليات متبادلة يسودها الإجماع والترغيب».

(٢) حلت المشكلة أخيراً حين ألغى موفر الخدمة حسابهما بسبب سيل رسائل الكراهية التي وصلت إليهما بالبريد الإلكتروني.

(٣) للاطلاع على خلفية مسهبة لتاريخ شبكات «كيريتسو» ووظائفها، انظر:
Richard E. Caves and Masu Uekusa, *Industrial Organization in Japan* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1976), pp. 63 - 70; Chalmers Johnson, «Keiretsu: An Outsider's View,» *International Economic Insights* 1 (1992); Masaru Yoshitomi, «Keiretsu: An Insider's Guide to Japan's Conglomerates,» *International Economic Insights* 1 (1992): 10 - 14; Maruyama Yoshinari, «The Big Six Horizontal Keiretsu,» *Japan Quarterly* 39 (1992): 186198-; Robert L. Cutts, «Capitalismin Japan: Cartels and Keiretsu,» *Harvard Business Review* 70 (1992): 48 - 55; James R. Lincoln, Michael L. Gerlach, and Peggy Takahashi, «Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercorporate Ties,» *American Sociological Review* 57 (1992): 561 - 585; Marco Orru, Gary G. Hamilton, a nd Mariko Suzuki, «Patterns of Inter-Firm Control in Japanese Business,» *Organization Studies* 10 (1989): 549 - 574; Ken-ichi Iami, «Japan's Corporate Networks,» in Shumpei Kuman and Henry Rosovsky, eds., *The Political Economy of Japan. Vol. 3: Cultural and Social Dynamics* (Stanford: Stanford University Press, 1992).

(٤) للاطلاع على مناقشة للشبكات في البلدان النامية، انظر:
Nathaniel H. Leff, «Industrial Organization and Entrepreneurship in Developing Countries: The Economic Groups, *Economic Development and Cultural Change* 26 (1978): 661 - 675.

(٥) انظر:
Michael L. Gerlach, *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business* (Berkeley: University of California Press, 1992), p. 82.

(٦) المصدر السابق، ص ٨٥.

(٧) يمثل فشل شبكات «زايباتسو» في السعي إلى/ أو تحقيق مواقع احتكارية موقفاً قديماً ومستمراً؛ انظر:
William W. Lockwood, *The Economic Development of Japan* (Princeton: Princeton University Press, 1954), p. 223.

(٨) للاطلاع على دليل، انظر:
Gerlach (1992), pp. 137 - 149.

(٩) انظر:
Richard D. Whitley, «East Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization,» *Organization Studies* 11 (1990): 47 - 74.

(١٠) للاطلاع على وصف مفصل، انظر:
Masaru Yoshimori, «Source of Japan Competitiveness, Part I, *Management Japan* 25 (1992): 18 - 23.

(١١) انظر:
Ronal C. Coase, «The Nature of the Firm,» *Economica* 4 (1937): 386 - 405.

(١٢) انظر على سبيل المثال:
Oliver E. Williamson, «The Economics of Organization: The Transition Cost Approach,» *American Journal of Sociology* 87 (1981, hereafter 1981a): 548 - 577; *The Nature of Firm: Origins, Evolution, and Development* (Oxford: Oxford University Press, 1993); and «The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations,» *American Economic Review* 61 (1971): 112 - 123.

(١٣) انظر:
Oliver E. Williamson, «The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes,» *Journal of Economic Literature* 19 (1981, hereafter 1981 b): 1537 - 1568.

(١٤) وفقاً لوليامسون: «الناس الذين يحتشدون في الشركات والأسواق التي أهتم بها يختلفون عن الإنسان الاقتصادي (أو النسخة الكاريكاتورية منه على الأقل) من حيث إنهم أقل كفاءة في الحساب وأقل موثوقية في الفعل. وحالة العقلانية المقيدة هي المسؤولة عن الحدود الحسابية للإنسان

المنظم. أما نزعة العناصر البشرية الاقتصادية (أو بعضها على الأقل) إلى التصرف بطريقة انتهازية فهي المسؤولة عن عدم المصداقية والموثوقية.. إن التعاقد الشامل في كل مكان، حتى وإن كان ناقصاً، سيكون مجدياً إذا كانت العناصر البشرية الاقتصادية أهلاً للثقة». انظر:
Williamson (1981b), p. 1545.

(١٥) انظر:
Armen A. Alchian and Harold Demsetz, «Production, Information Costs, and Economic Organization,» *American Economic Review* 62 (1972): 777 - 795.

(١٦) انظر:
Oliver E. Williamson, *Corporate Control and Business Behavior* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hill, 1970), p. 175.

(١٧) انظر:
Ronald P. Dore, «Goodwill and the Spirit of Market Capitalism,» *British Journal of Sociology* 34 (1983): 459 - 482.

(١٨) قدمت هذه الحجة في:
Masanori Hashimoto, *The Japanese Labor Market in a Comparative Perspective with the United States* (Kalamazoo, Mich.: W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 1990), p. 66, and by Dore (1983), p. 463.

(١٩) للاطلاع على «حرب البيرة» بين شركات «كيريتسو»، انظر:
Gerlach (1992), pp. xx-xxi.

(٢٠) انظر:
Whitley (1990), pp. 55 - 56.

(٢١) وصفت آلية الإقراض الزائد في:
Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982), pp. 203 - 204.

(٢٢) انظر:
Kin'ichi Imai, «The Corporate Network in Japan,» *Japanese Economic Studies* 16 (19871988-): 3 - 37.

(٢٣) للاطلاع على الأسباب، انظر:
F.M. Scherer and David Ross, *Industrial Market Structure and*

Economic Performance, 3d ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1990), pp. 126 - 130.

(٢٤) حول هذه النقطة، انظر:
Dennis J. Encarnation, *Rivals Beyond Trade: American versus Japan in Global Competition* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1992).

(٢٥) انظر:
Mark Mason, *American Multinationals and Japan: The Political Economy of Japanese Capital Controls, 1899 - 1980* (Cambridge: Council on East Asian Studies, Harvard University, 1992), pp. 205 - 207.

(٢٦) انظر:
Shumpei Kumon, «Japan as a Network Society,» in Kumon and Rosovsky (1992), p. 121.

(٢٧) أبلغت شركة عضو في شبكة «كيريتسو» كبرى لصناعة السيارات بضرورة تخفيض أسعار قطع الغيار بنسبة ١٥ في المئة على مدى ثلاث سنوات، وإلا فإن الشركة الأم سوف تبحث عن موردين آخرين. انظر:
«Small Manufacturers Face Survival Fight,» *Nikkei Weekly*, June 13, 1994, pp. 1, 8.

(٢٨) وهكذا باعت شركة «نيبون ستيل» أسهماً تملكها في مختلف المصارف بقيمة ٩,٦ مليار دولار، وخفضت شركتا «ماتسوشيتا» و«نيسان» تخفيضاً حاداً أسهمهما المتبادلة. وتقلص إجمالي النسبة المئوية للأسهم المتبادلة إلى ما دون ٤٠ في المئة من الأسهم المتداولة. لكن مثل هذه التغيرات لم تؤثر في العلاقات الجوهرية بين أعضاء شبكات «كيريتسو». انظر:
«Recession Forces Firms to Dump Shares of Allies,» *Nikkei Weekly*, May 2, 1994, pp. 1, 12.

(٢٩) لم يمتد، مع التقدير لجيمس فالوز، ليشمل بالضرورة الأمة برمتها. انظر:
James Fallows, *More Like Us: Making America Great Again* (Boston: Houghton Mifflin, 1989), pp. 25 - 26.

الفصل الثامن عشر

العمالقة الألمان

يعود اهتمامنا الخاص بالاقتصاد الألماني إلى سببين رئيسين: الأول هو النجاح الخارق الذي حققه على كافة الأصعدة ولفترة طويلة جداً من الزمن. فمنذ القرن التاسع عشر، حين أصبحت الظروف السياسية مواتية للمضي قدماً في خلق حيّز اقتصادي موحد، استطاعت ألمانيا أن تسبق جاراتها الأكثر تقدماً في أوروبا، كبريطانيا وفرنسا، لتصبح القوة الاقتصادية الأولى في أوروبا في جيلين لا أكثر. ولا تزال ألمانيا تحافظ على موقعها الريادي في الوقت الحاضر، مع جميع الخسائر التي تكبّدتها في حربين عالميتين مروعتين. ثانياً، استطاعت ألمانيا الحفاظ على هذا الموقع المتميز على الرغم من أن الاقتصاد الألماني ذاته لم يكن يوماً قائماً على الأسس «الليبرالية الصرفة» التي يوصي بها أتباع المدرسة الكلاسيكية الجديدة في الاقتصاد. فمنذ أيام بسمارك كان لدى الألمان قطاع حكومي ضخم يُعنى بالصالح العام للمواطنين (كالسكن والضمان الصحي وتعويض البطالة الخ..) ويستهلك هذا القطاع حالياً أكثر من نصف الناتج الإجمالي المحلي في ألمانيا، الأمر الذي يؤكد وجود تشنجات في الاقتصاد الألماني، وخصوصاً في سوق العمل؛ حيث يبقى تسريح عامل ألماني أصعب بكثير من تسريح نظيره في الولايات المتحدة، مع أن العامل الألماني لا يتمتع بحق العمل الدائم كما في اليابان.

يمكن التمييز بين ألمانيا وجاراتها في أوروبا، كفرنسا وإيطاليا مثلاً، بنقاط الاختلاف نفسها التي تفصل اليابان عن الصين. إذ انتشرت في الاقتصاد الألماني دائماً مؤسسات اجتماعية لا مثيل لها في وسط أوروبا[1]. وقد جاءت أغلبية هذه المؤسسات الاجتماعية الألمانية، كما هي الحال في اليابان، إما نتيجة قوانين وضعية أو نتيجة السياسات الإدارية المتبعة، ولكنها اعتمدت بمجملها على التقاليد الاجتماعية الراسخة في صلب الثقافة الألمانية.

وتشترك الثقافتان الألمانية واليابانية بنقاط تشابه كثيرة تستدعي الانتباه، وتعود جذورها في أغلب الأحيان إلى تطور/ورهافة الحس بالتضامن الاجتماعي لدى الشعبين، كما أشار العديد من المراقبين. فقد اشتهر البلدان كلاهما بحب النظام والانضباط والترتيب، كما يتجلى في الأماكن العامة النظيفة والبيوت الأنيقة التي تعكس حقيقة أن مواطني البلدين مغرمون باتباع القواعد والأعراف وحريصون على تأكيد انتمائهم إلى جماعة حضارية متميزة. لم يعرف عنهم خفة الدم أو روح الدعابة، لكن تميّزوا بحب العمل والانصراف إليه بجدية وتركيز نادرين. ولطالما أدى هذا الهوس بالعمل إلى أشكال متطرفة من التعصب السلبي والإيجابي على حد سواء. من الناحية الإيجابية، ساعد على قيام تقاليد راسخة من حب الكمال وإتقان العمل في الحضارتين كلتيهما، تجلت بأوضح صورها في الصناعة اليابانية والألمانية التي تتمتع بالكثير من الدقة والمهارة والإتقان، كما في صناعة الآلات، أو في الصناعيين أنفسهم، أو قطاع الصناعات التخصصية كالبصريات (نيكون وليكاس) أو صناعة السيارات التي تشتهر بها ألمانيا واليابان. ولكن من الناحية السلبية كان هذا الإحساس الزائد بالتضامن الاجتماعي داخل البوتقة القومية سبباً في حالة عدم الاكتراث بالآخرين، أو حتى عدم احترام كل من لا ينتمي إلى تلك الثقافة. فكلا المجتمعين معروف بعدائه للأجانب، وبوحشيته تجاه الشعوب التي حكمها أو استعمرها، فضلاً عن أن هوس الشعبين بالنظام والطاعة قد أدى بهما في الماضي إلى الديكتاتورية والخضوع المطلق للسلطة.

لكن يجب ألا نبالغ بتضخيم أوجه التشابه هذه، خصوصاً منذ نهاية الحرب العالمية الثانية. حيث تعرّض المجتمع الألماني لتغيرات جذرية جعلت منه مجتمعاً أكثر انفتاحاً وأكثر فردانية من المجتمع الياباني. مع ذلك تبقى حقيقة أن الإرث الثقافي المتشابه لكلا المجتمعين قد أدى إلى قيام هيكليات صناعية وأطر اقتصادية متشابهة.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن استمرارية الثقافة الألمانية قد واجهت انقطاعاً خطيراً نتيجة الحكم الشيوعي في ألمانيا الشرقية، فحتى الآن وبعد توحيد البلدين، يستغرب الألمان في شرق البلاد وغربها عمق الهوة وحدّة الخلاف الذي يفصل بينهم. رجال الصناعة في ألمانيا الغربية، مثلاً، يؤكدون أن عمالهم الأتراك يتمتعون بالخصال الألمانية التقليدية كالانضباط وتقديس العمل أكثر مما يتمتع بها العمال الألمان الذين نشؤوا في ظل الحكم الشيوعي، مع أنهم ينتمون إلى الأصول العرقية نفسها. ومن جهتهم يؤكد الألمان الشرقيون أنهم أقرب إلى البولنديين والروس والبلغار في طموحاتهم وهمومهم ومواقفهم في عالم ما بعد الشيوعية، وهذا يثبت أن الثقافة ليست قوة أزلية لا تتغير ولا تتبدل، بل كيان حيوي تصوغه وتؤثر فيه مختلف العوامل السياسية ومجمل السيرورة التاريخية.

منذ أن بدأت الدول الألمانية المستقلة دخول عصر التصنيع في الأربعينيات من القرن التاسع عشر وحتى الآن، ما يزال الاقتصاد الألماني يتميز بوجود الشركات العملاقة، ولا تزال هذه الشركات هي الأكبر حجماً في أوروبا (كما يشير الجدول الأول في بداية الفصل الرابع عشر). ونظراً لحجم الاقتصاد الألماني الهائل ككل، تبقى حصة أكبر عشر أو عشرين شركة من الاستخدام الإجمالي أقل من مثيلاتها في باقي البلدان الأوروبية، وأعلى مما هي عليه في الولايات المتحدة واليابان المتميزتين أيضاً بوجود الشركات العملاقة.

تتبدى هذه الفروقات في الحجم بصورة أوضح من المنظور التاريخي. فالشركات الألمانية العملاقة التي تعمل في قطاعات صناعية محورية، كالصناعات الكيماوية وصناعة الفولاذ، غالباً ما تكون أكبر حجماً من الشركات المنافسة لها في باقي أنحاء العالم. ويرجع السبب في ذلك إلى أن المحاكم

الألمانية أجازت قانونية دمج الشركات وتشكيل الكارتيلات الضخمة بينما كان مختلف المحاكم والإدارات الأميركية تلاحق العديد من الشركات بتهمة الاحتكار. في عام ١٩٢٥ مثلاً اندمجت أكبر الشركات الألمانية العملاقة، كشركة باير وهوشيت وبازف في تجمع واحد تحت اسم «أي. جي للصناعات الكيماوية» (IG.Farbenindustrie). وكانت الصناعات الكيماوية الألمانية آنذاك أكبر صناعات العالم وأكثرها تقدّماً، وقد أدى اندماج شركاتها معاً إلى تقزيم كافة الشركات المنافسة لها عالمياً، كشركة «دو بون» الأميركية، أو الشركة السويسرية الأم التي حلت محلها اليوم شركة «سيبا- جيجي». بعد ذلك بعام واحد، جرى تنظيم صناعة الفولاذ الهائلة في ألمانيا بضم كافة الشركات ضمن احتكار واحد اسمه احتكارات الفولاذ (Vereinigte Stahlwerke). وإثر انتهاء الحرب العالمية الثانية قام مجلس الرقابة التابع لقوات الحلفاء والمكلف بإدارة شؤون ألمانيا المحتلة بتفكيك هذه الاحتكارات وتحطيمها، تماماً كما فعلت قوات الحلفاء بإلغاء شبكات «زابياتسو» اليابانية في الفترة نفسها وللأسباب ذاتها. وقد جرى تقسيم احتكارات الفولاذ إلى ثلاث عشرة شركة مستقلة، في حين أعيدت الشركات المؤسسة لكارتيل الصناعات الكيماوية إلى سابق عهدها واستقلالها. وعلى الرغم من أن الشركات الألمانية الكبيرة، أو ما يسمى بـ «جماعات المصلحة المشتركة»، لم تتحد ثانية كما فعلت شبكات «زايباتسو» في اليابان، إلا أن شركات «باير» و«هوشست» و«بازف» تبقى أهم وأكبر شركات الصناعات الكيماوية والدوائية في العالم. وقد طبقت القوانين الأميركية نفسها لمنع الاحتكار في ألمانيا واليابان بعد الحرب مباشرة، ولكن ذلك لم يؤثر كثيراً في تطور الشركات العملاقة القادرة على التحكم بالسوق[٢].

يرجع السبب في وجود أعداد كبيرة من الشركات الألمانية العملاقة إلى أن الألمان استطاعوا الانتقال بسرعة من المؤسسات العائلية إلى الصيغة العقلانية للشركة الحديثة بهيكليتها التراتبية المنظمة وجهازها الإداري المتخصص، وهو السبب نفسه الذي أدى إلى قيام مؤسسات راسخة ومتينة وقادرة على البقاء مدة طويلة، سواء في اليابان أو في الولايات المتحدة كما سنرى لاحقاً. ولا غرابة في

ذلك، فقد توصلت ألمانيا إلى هذه الصيغة العقلانية لتنظيم الشركة الحديثة في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، أي في الفترة نفسها التي كانت الشركات الأميركية تعتمد الأسلوب ذاته.

أما في بقية بلدان أوروبا فلم يتم الانتقال من المؤسسات العائلية الكبيرة إلى صيغة الشركات الحديثة إلا في وقت متأخر. ففي إنكلترا مثلاً بقيت العائلات الكبيرة تمتلك وتدير مؤسساتها الكبيرة حتى نهاية الحرب العالمية الثانية، كما كانت عليه الحال في فرنسا وإيطاليا (في حين أن هولندا وسويسرا والسويد حققت هذه النقلة المهمة بعد إنجازها في ألمانيا بقليل، ولذلك نجد أن هذه البلدان تمتلك شركات بالغة الأهمية، برغم صغر حجمها النسبي، كشركات «شل/ رويال دوتش» أو «فيليبس للإلكترونيات» أو «نسله» أو «إيه.ب.ب»، وهو موضوع آخر لا مجال لبحثه في هذا الكتاب).

وبفضل تلك النقلة المهمة تحولت شركات ألمانية عديدة إلى شركات هائلة الحجم ومتعددة الجنسيات في مدة لا تتجاوز بضعة عقود. على سبيل المثال، أسس إميل راثنو شركة «اديسون-جيسلشافت» الألمانية عام ١٨٨٣ بعد شرائه حقوق استثمار المكتشفات العلمية التي توصل إليها العالم أديسون، ثم حول اسمها إلى شركة «جيسلشافت الألمانية لصناعة الأدوات الكهربائية» أو «AEG» (Allgemeine Elektricitats –Gesellschaft)، وهي شركة عالمية بلغ عدد مكاتبها بحلول عام ١٩٠٠ مئة وثمانية عشر مكتباً (٤٢ مكتباً في ألمانيا و٣٧ مكتباً في أوروبا و٣٩ مكتباً في باقي أنحاء العالم)[٣]. الشركة الألمانية العملاقة لصناعة الأدوات الكهربائية «سيمنز»، كانت أيضاً مؤسسة صناعية في برلين وصفها الفرد تشندلر بقوله:

> بحلول عام ١٩١٣ أصبحت شركة «سيمنز» في برلين أوسع وأعقد شبكة صناعية في العالم تحت إدارة موحدة، إذ ليس هنالك ما يشابهها في الولايات المتحدة أو بريطانيا. والحقيقة إن اختلاف الموقع بين «سيمنز» الألمانية و«جنرال الكتريك» الأميركية واضح للعيان، حيث لا يمكن للولايات المتحدة بناء شبكة صناعية مماثلة إلا إذا دمجت ما بين معامل

«جنرال الكتريك» في شينيكتادي (في ولاية نيويورك) ولين وبيتزفيلد (في ولاية ماساتشوستس) وهاريسون (في ولاية نيوجرسي) وايرا (في ولاية بنسلفانيا)، وأضافت إليها معامل شركة «ويسترن الكتريك» (في ولاية شيكاغو) التي تنتج جميع ما يتعلق بمعدات الهاتف في أميركا تقريباً، ثم وضعت جميع تلك الشركات في موقع واحد بجوار شارع ١٢٥ في نيويورك أو بالقرب من حديقة «روك كريك» في واشنطن دي.سي[٤].

رجل الصناعة البريطاني السير وليام ماهلر قام أيضاً بشراء حقوق استثمار مخترعات أديسون العلمية في الوقت الذي اشتراها فيه راتنو، ولكنه فشل في إقامة مؤسسة صناعية مماثلة. وعلى الرغم من أن بريطانيا لم يكن ينقصها الخبرة التقنية أو رؤوس الأموال أو الأيدي العاملة الماهرة لبناء صناعة كهربائية ضخمة، إلا أننا لا نجد شركة بريطانية توازي حجم «أي. أو. جيه» (AEG) و«سيمنز» الألمانيتين أو «جنرال الكتريك» و«وستنغهاوس» الأميركيتين، الأمر الذي جعل صناعة الأدوات الكهربائية في بريطانيا تلهث للحاق بالشركات الأميركية والألمانية طوال القرن العشرين[٥]. شركة «ستولفركس» (Stollwercks) الألمانية بدأت أيضاً كمؤسسة عائلية لصناعة الشوكولاتة ولكنها استأجرت فريقاً كبيراً من المديرين المحترفين واستطاعت في السبعينيات والثمانينيات من القرن التاسع عشر تأسيس شركة تسويق هائلة تمتد فروعها في أرجاء أوروبا والولايات المتحدة. في حين ظلت شركة «كادبيري» البريطانية المعروفة حالياً باسم «كادبيري – شويبس» العاملة في المجال نفسه، تحت إدارة العائلة التي تمتلكها، فلم تتوسع وأبقت على حجمها الصغير ونطاق تعاملها الضيق مدة ثلاثة أجيال إضافية[٦]. وهذا يؤكد أن الفرق الجوهري بين الشركات الألمانية والبريطانية يكمن في نوعية الجهاز الإداري وقدرته على الابتكار، خصوصاً تلك الموهبة والقدرة الهائلة على التنظيم لدى رجال الصناعة الألمان.

وخلافاً لبلدان أوروبا الأخرى أيضاً، هنالك الكثير من المؤسسات الاقتصادية الجماعية في ألمانيا، كالتجمعات الصناعية التي تتمحور حول مؤسسة مصرفية كبيرة والتي لا نجد لها مثيلاً إلا في اليابان. لقد موّل النموّ الاقتصادي الذي

عاشته ألمانيا في النصف الثاني من القرن التاسع عشر بالدرجة الأولى عن طريق هذه المصارف الخاصة والمحدودة، تماماً كما في اليابان وبقية الدول الآسيوية التي دخلت عصر تحديث اقتصادها مؤخراً. فما إن سمح القانون الألماني بإنشاء المصارف الخاصة المساهمة حتى توسع بعضها لدرجة كبيرة جداً نتيجة تعامله مع تجمّع صناعي واحد عرفه عن قرب وزوّده برؤوس الأموال، وهكذا عرف بنك ديسكونتوغيسلشافت (Diskontogesellschaft) بـ «مصرف السكك الحديدية»، بينما ارتبط «بنك هاندلغيسلشافت» البرليني (Berliner Handelsgesellschaft) بعلاقة وثيقة مع تجمّعات صناعة الأدوات الكهربائية، و«بنك دارمستادتير» (Darmstadter) مع صناعة القطارات في منطقتي هيس وثورينغيا[٧].

ومن الجدير بالذكر أن استثمارات المصارف في هذه الشركات والصناعات لم تكن قصيرة الأجل ولا على أساس تجاري بحت، بل اهتم ممثلو البنك، كما في تجمعات شركات «زايباتسو» في اليابان، بكافة الشؤون المتعلقة بالشركات المتعاملة معهم لمدة طويلة من الزمن. وقد جرت العادة أن يشارك هؤلاء في الهيئة العليا لمجالس الإدارة والتي كانت تضطلع بمهمات الإشراف على أعمال الشركات الألمانية ونشاطاتها، كما كان ممثلو البنوك أول من أدخل أعداداً كبيرة من الموظفين المتخصصين إلى مختلف القطاعات الصناعية الذين تنحصر مسؤوليتهم في الحفاظ على مصالح المصارف الألمانية وعلاقاتها مع الشركات المعنية[٨]. وما تزال التجمّعات الصناعية التي تتمحور حول مصرف ألماني كبير تتمتع إلى يومنا هذا بدرجة عالية من الاستقرار المادي الذي يتيح للشركات الألمانية، تماماً كما هي الحال في اليابان، فرصة التفكير بروية وتوظيف استثماراتها على مدى أبعد مما يتيحه النظام الأميركي الذي يعتمد على سوق الأسهم في تمويل الشركات[٩]. وإضافة إلى حقيقة أن القانون الألماني يحمي شركاته ضد عمليات الاستيلاء القسري باشتراطه أن يمتلك المشتري ما لا يقل عن ٧٥٪ من حصص الأسهم التي تؤهل أصحابها للتصويت، تتيح الحصة الكبيرة من الأسهم التي تمتلكها المصارف الفرصة لها للتدخل لوقف عمليات الشراء غير المرغوب فيها، كما حدث عندما تدخل البنك الألماني المركزي لمنع المستثمرين العرب من شراء شركة «ديملر-بنز» (انظر الفصل الأول).

هذا النوع من التجمّعات الصناعية المستندة إلى مصرف كبير لم يكن شائعاً في المجتمعات الصناعية الأخرى. كانت بعض الاحتكارات التي ظهرت في أميركا في أواخر القرن التاسع عشر تضم مؤسسات مصرفية تزوّد الشركات الصناعية في هذه الاحتكارات برؤوس الأموال، ولكن قوانين إلغاء الاحتكارات حطمت معظمها في بدايات القرن ثم ألغتها تماماً بإقرار قانون غلاس-ستيغال عام ١٩٣٣، حيث تمّ الفصل بين مصارف الاستثمار والمصارف التجارية. في فرنسا، أسس إميل واسحق بيريه مصرف «كريديه موبيليه» الفرنسي للاستثمار عام ١٨٥٢، ولكنه ما لبث أن انهار بعد فضيحة كبرى عام ١٨٦٧. أما البنوك البريطانية فقد ابتعدت منذ البدء عن استثمار رساميلها في تمويل مشروعات صناعية بعيدة المدى، خصوصاً بعد إفلاس بنك مدينة غلاسكو عام ١٨٧٨، ما يعكس الانقسام الطبقي الحاد في بنية المجتمع البريطاني بين رجال المال العاملين في بورصة مدينة لندن وبين رجال الصناعة في مدن شمال إنكلترا مثل ليفربول وليدز ومانشستر. وقد تمّ احتواء رجال المال في مدينة لندن ضمن ثقافة الطبقات الأرستقراطية الإنكليزية التي كانت تنظر باحتقار إلى جميع أولئك الصناعيين القادمين من مدن الشمال الكئيبة والمعروفين بخشونة سلوكهم الاجتماعي وثقافتهم البراغماتية. كما آثر رجال المال البريطانيون منذ البدء السلامة والأمان في استثماراتهم، فابتعدوا عن توظيف أموالهم في مشروعات صناعية خطرة وطويلة الأجل، لدرجة يمكننا فيها القول إن الصناعات الكهربائية وصناعة السيارات في بريطانيا لم تلق الدعم والتمويل المادي الضروري لدخولها حلبة المنافسة في السوق العالمي[١٠]. وهكذا اصطدمت محاولات تطوير الاقتصاد البريطاني وتحديثه بالحواجز الطبقية التي طالما أضعفت الحس الاجتماعي وأعاقت التعاون الاقتصادي بين مختلف طبقات المجتمع، وهو أمر مألوف في مراحل التاريخ الاقتصادي البريطاني كله؛ بينما لم تشهد ألمانيا، بالرغم من كونها مجتمعاً طبقياً آنذاك، قيام مثل هذه الحواجز والعقبات بين الصناعيين ورجال المال، حيث لم تكن أي من الفئتين معزولة عن الأخرى ثقافياً أو جغرافياً، كما كانت الحال عليه في إنكلترا.

الميزة الجماعية الثانية للمؤسسات الاقتصادية الألمانية هي وجود الكارتيلات الصناعية التي تكثر أيضاً في اليابان. والكارتيلات في ألمانيا لم يكن لها أبداً تلك السمعة السيئة التي تلازمها في أميركا، ولا توجد قوانين ألمانية مشابهة لقانون شيرمان-كلايتون الأميركي الذي يمنع الاحتكارات ودمج الشركات حفاظاً على حرية التجارة؛ ففي الوقت نفسه الذي أعلنت فيه المحاكم الأميركية شرعية هذا القانون، كانت المحاكم الألمانية تقر بشرعية التعاقد الداخلي بين الكارتيلات بهدف تحديد الأسعار والتحكم بكمية الإنتاج واقتسام الأسهم المتداولة في السوق التجاري. وقد أسهم ذلك في ازدياد عدد الكارتيلات المضطرد في أواخر القرن الماضي من أربعة في عام ١٨٧٥ إلى ١٠٦ في عام ١٨٩٥ إلى ٢٠٥ عام ١٨٩٦ إلى ٣٨٥ في عام ١٩٠٥ [١١]. وقد شاركت جميعها في دفع تكاليف البحث العلمي وتطوير وتحديث أطر الاقتصاد الألماني، كما أسهمت – وتسهم- في التخطيط لإعادة هيكلة الاقتصاد الألماني بشكل دوري. والواضح أن الكارتيلات صيغة تنظيمية تزداد أهميتها في حقب الركود الاقتصادي أكثر منها في أوقات النمو والاستقرار؛ حيث تتقاسم الشركات الأسواق التجارية بدلاً من أن تخوض حرباً في ما بينها بهدف إخراج الشركات الأضعف والأصغر حجماً من السوق. ففي حقبة الكساد في العشرينيات استبدلت صيغة الكارتيلات التقليدية إما بترتيبات حكومية لتوحيد الشركات العملاقة، كما حدث في قضية «أي. جي للصناعات الكيماوية» المذكورة أعلاه، أو عن طريق ما يسمى بـ «الكونزيرن» (Konzerne) وهي تجمّعات صناعية أصغر حجماً تتبادل شراء الأسهم التجارية للشركات بإدارة العائلات أو مجموعة الأفراد التي تمتلكها.

ومن المؤكد أن الاختلافات بين الولايات المتحدة التي حاربت الاحتكارات وبين ألمانيا التي شجعت على بناء كارتيلات ضخمة مثل «أي. جي» و«كونزيرن» لم تكن مجرد اختلافات في القانون الوضعي في البلدين؛ لأن القوانين نفسها تعبّر عن انحياز ثقافي أساسي. ففي الولايات المتحدة، انتشر على الدوام شعور عام بالعداء وعدم الثقة بتركّز القوى الاقتصادية الضخمة بيد

فئة قليلة من الأشخاص، وذلك على الرغم من النزعة الأميركية القوية لإيجاد منظمات كبرى. وجاء قانون شيرمان بمنع الاحتكارات نتيجة هذا الاستياء العام في الشارع الأميركي من ممارسات الكارتيلات الكبيرة، كشركة «ستاندارد أويل» التي احتكرت جزءاً كبيراً من سوق النفط الأميركي، وكان تطبيق هذا القانون بصرامة من أكثر الأعمال شعبية في عهد إدارة الرئيس ثيودور روزفلت. حيث تضافرت السياسة الشعبوية مع الآيديولوجية الاقتصادية الليبرالية التي تؤكد أن الخير يعم حياة المواطنين عبر المنافسة الحادة بين الشركات الكبرى وليس بالتفاهم والتعاون في ما بينها.

على العكس من ذلك، لم يكن هنالك شعور مماثل بالعداء وعدم الثقة بحجم الشركات الكبيرة في ألمانيا، لأن المؤسسات الصناعية الألمانية كانت منذ البداية مهتمة بالتصدير إلى الأسواق الخارجية؛ ومن ثم فإن حجم تلك الشركات كان يقاس بحجم السوق العالمية التي تغطيها لا بأي اعتبارات محلية ضيقة. وخلافاً للشركات الأميركية التي غالباً ما كان عالمها التنافسي ينحصر في السوق الأميركية الداخلية، كانت الشركات الألمانية دائماً أكثر وعياً بهويتها الألمانية في سوق عالمية تشتد فيها المنافسة. ولطالما قلل هذا البعد الخارجي من أهمية الأخطاء التي ارتكبتها الاحتكارات الألمانية في سوقها الداخلي؛ لدرجة تدفعنا إلى القول إن الشركات الألمانية العملاقة لم تكن نزيهة بحد ذاتها، أو لم تأت النزاهة جراء التنافس الداخلي في ما بينها، بل المنافسة مع الشركات الكبرى في البلدان الأخرى.

وعلى الرغم من أن الشركات العملاقة تهيمن على مجمل الاقتصاد الألماني (كما هي الحال في اليابان)، إلا أن هناك قطاعاً كبيراً وحيوياً تحتله الشركات الألمانية الصغيرة أو ما يسمى بـ«الطبقة الوسطى» (Mittelstand). والحقيقة أن الشركات والمؤسسات العائلية ما تزال منتشرة على نطاق واسع وبالغ الأهمية في ألمانيا، كما في غيرها من بلدان العالم؛ بل إن نسبة تلك العائلات التي ما زالت تحتفظ بإدارتها للشركات الكبيرة في ألمانيا تزيد عن نسبتها في الولايات المتحدة[١٢]. ولكن هذه العائلات لم تتدخل لمنع قيام

شركات كبيرة بإدارة جهاز تخصصي محترف، كما حدث في الشركات العائلية الصينية والإيطالية والفرنسية وحتى البريطانية.

وفي الحقبة التي أعقبت نهاية الحرب العالمية الثانية، عملت قوات الحلفاء، كما أسلفنا، على تفكيك جميع الاحتكارات الكبيرة التي أقامتها الحكومات الألمانية السابقة رسمياً، مثل الكارتيلات وتجمعات «جي. أي» (أو «تجمعات المصلحة المشتركة»)، ليحل محلها جمعيات التجارة الألمانية المعروفة باسم الـ «فيرباند» (Verbande)، ومع أن هذه الجمعيات غير رسمية إلا أنها تتمتع بنفوذ واسع. وأهمها الجمعية الفيدرالية لأرباب العمل الألمان والجمعية الفيدرالية للصناعة الألمانية وغيرهما من التجمعات التي ترتبط بقطاع معين من قطاعات الاقتصاد الألماني[١٣]. وليس هناك ما يوازي مثل هذه الجمعيات التجارية خارج أوروبا الوسطى، كما لا يمكن مقارنة نشاطاتها ومسؤوليتها بما تقوم به جماعات الضغط السياسي في أميركا (اللوبي) كغرفة التجارة الأميركية أو الجمعية الوطنية للمصنّعين، إذ إن الجمعيات الألمانية تؤدي مهمات نقابات العمال في المفاوضات من أجل زيادة الأجور والمكافآت وتحسين ظروف العمل في كل قطاع صناعي وعلى أساس تعاوني. كما تشارك هذه الجمعيات في وضع معايير جودة الإنتاج ونوعية التدريب الذي يتلقاه العاملون؛ إضافة إلى مشاركتها في التخطيط الاستراتيجي لمستقبل كل قطاع صناعي على حدة. ولعبت هذه الجمعيات التجارية دوراً بارزاً في المفاوضات التي أدت إلى إقرار قانون توظيف المساعدات المالية في ألمانيا عام ١٩٥٢، الذي شمل فرض ضرائب عالية على الصناعات المزدهرة بغية تمويل أو مساعدة الصناعات الأخرى التي كانت تعاني صعوبات وأزمات، كصناعة الفولاذ والسكك الحديدية والفحم والكهرباء[١٤].

السمة الجماعية الثالثة من سمات المؤسسات الاقتصادية الألمانية هي وجود شبكة العلاقات المعقّدة التي تجمع بين الإدارة والعمال، وصاغها قانون لودفيغ إرهارد في فترة ما بعد الحرب تحت اسم «اقتصاد السوق الاجتماعي» (Sozialmarktwirtschaft). والمعروف أن ألمانيا تتمتع تاريخياً بحركة عمالية

بالغة القوة والتنظيم، ويمثل الحزب الديمقراطي الاشتراكي الواسع النفوذ رغبات من هذه الحركة على الصعيد السياسي منذ أواخر القرن التاسع عشر. وعلى الرغم من وجود تيارات ماركسية قوية داخل الحركة العمالية في ألمانيا في كافة مراحلها التاريخية، إلا أن علاقات العمل في فترة ما بعد الحرب تميّزت بالهدوء ومحاولات التوصل إلى إجماع في الرأي. ولم تشهد ألمانيا العداوة الطبقية المريرة التي ميّزت - وتميّز - علاقات العمل في بريطانيا وفرنسا وإيطاليا، ومجموع أيام العمل التي خسرها الاقتصاد الألماني في الإضرابات هو الأقل في العالم المتقدم، ويمكن مقارنته بمعدلاته في النمسا والسويد واليابان[١٥]. ثم إن نقابات العمال الألمانية لم تتخذ موقفاً متشدداً حيال سياسات الحماية الجمركية للدفاع عن الصناعات الألمانية المتدهورة والآيلة للزوال، بل تصرفت عموماً بشكل تعتبره الإدارة وأرباب العمل تصرفاً مسؤولاً. باختصار، يمكننا القول إن درجة الثقة المتبادلة بين الإدارة والعمال في ألمانيا تزيد على مثيلاتها في باقي المجتمعات التي تنخفض فيها النزعة الجماعية.

وينبع هذا الوئام والتفاهم بين العمال والإدارة من إدراك الطرفين للمنفعة المتبادلة والمصالح المشتركة التي ربطت بينهما وتمأسست في ألمانيا عبر السنين. فقد اعتادت الدولة الألمانية والمديرون الألمان إظهار اهتمام أبوي بمصالح العمال في مختلف الحقب التاريخية. والمعروف أن بسمارك كان أول من طبق نظام الضمان الاجتماعي في أوروبا في ثمانينيات القرن التاسع عشر، على الرغم من قوانينه المعادية للاشتراكية، بما فيها حظر نشاطات الحزب الاشتراكي الديمقراطي وحله[١٦]. وترجع جذور «اقتصاد السوق الاجتماعي» فعلياً إلى جمهورية فايمر في العشرينيات، حيث أقرت معظم قوانين العمل بما فيها حق العمال بالمساومة الجماعية لرفع الأجور وتشكيل نقابات ومجالس عمالية[١٧]. وبعد الأحداث الصاخبة في الثلاثينيات والأربعينيات، عندما قرر الحزب النازي إلغاء النقابات واستبدالها بالتنظيمات الاتحادية «الصفراء»، توصل القادة الألمان بعد الحرب إلى إجماع في الرأي على ضرورة إنشاء نظام جديد للعمل يعبر عن قيم التعاون الاجتماعي. وكان مفهوم اقتصاد السوق الاجتماعي

بحد ذاته تجسيداً لهذا الإجماع، إذ استمد هذا المفهوم معظم مقولاته مما يسمى بـ«الإدارة المشتركة» (Mitbestimmung)، أي النظام الذي يعطي العمال حق المشاركة في مجالس إدارة شركاتهم، مع حق الإطلاع على كافة المعلومات السرية وحق المشاركة، وإن تكن محدودة، في إدارة هذه الشركات؛ كما يبيح هذا النظام تشكيل شبكة من مجالس العمال لحل المشكلات والخلافات مع الإدارة في ما يتعلق بقضايا الإنتاج؛ ويسمح أيضاً بنظام المساومة المشتركة مع الجمعيات الصناعية ونقابات العمال الأخرى لتحديد الأجور والمكافآت وساعات وشروط العمل في كل قطاع أو في مجمل قطاعات الاقتصاد الألماني(١٨)؛ إضافة إلى قوانين الضمان الشاملة التي تعطي العاملين تعويضات البطالة والعلاج والسلامة الخ.. وتشرف سلسلة من المؤسسات الوسيطة على الجهاز وإدارته، ولاسيما نقابات العمال الوطنية وجمعيات التجارة، ويستثنى من ذلك أصحاب المهن الحرة وموظفو النقابات(١٩).

ولا ريب في أن هذه التبادلية الممأسسة تنبثق من مناخ فكري ساد ألمانيا ولم يقبل بجميع ما تضمنته النظريات الاقتصادية الكلاسيكية والكلاسيكية الجديدة من مضامين تذريرية وتفتيتية وفردانية(٢٠). فقد مثل الفيلسوف الألماني فريدريك ليست في القرن التاسع عشر ما يعرف باسم المدرسة «الميركانتيلية» القومية في الفكر الاقتصادي، ونادى بضرورة تدخل الدولة المباشر لقيادة الاقتصاد القومي وتوجيهه، كما حدد الأهداف الاقتصادية للأمة الألمانية بالوصول إلى أسباب القوة والمنعة(٢١). وفي الحقبة التي أعقبت نهاية الحرب العالمية الثانية أسهم مفكرو جامعة فرايبورغ بتأسيس المدرسة «الوضعية الليبرالية» في الاقتصاد، التي لعبت دوراً بارزاً في تطوير مفهوم «اقتصاد السوق الاجتماعي» ورفض العودة إلى الرأسمالية العشوائية وسياسة عدم تدخل الدولة في الاقتصاد. فمن واجب الدولة فرض قوانين صارمة لتنظيم عمل السوق وحماية مصالح الجماعات والتجمعات المشاركة فيه(٢٢). وحتى الأحزاب المحافظة الرئيسية في ألمانيا، كالحزب الديمقراطي المسيحي وجناحه البافاري حزب الاتحاد الاشتراكي المسيحي، لم تتقبل الأفكار الليبرالية ما لم تترافق

بتطوير نظام الضمان الاجتماعي والاهتمام بالصالح العام للمواطنين. وحده الحزب الديمقراطي الحر طالب بتطبيق الأفكار الليبرالية بحذافيرها، ولكن هذا الحزب الصغير يبقى على هامش الأحزاب اليمينية الرئيسية ولا يتمتع إلا بتأييد القليل من المحافظين في ألمانيا، أضف إلى ذلك أن المستشار الألماني لودفيغ إرهارد كان أول من طبق مفهوم «اقتصاد السوق الاجتماعي» عملياً في محاولة لإيجاد طريق ثالث بين الاشتراكية ورأسمالية السوق، والمعروف أن إرهارد كان مستشاراً محافظاً للحزب المسيحي الديمقراطي ولم يكن اشتراكياً[٢٣].

وينعكس مثل هذا الإجماع في الرأي على طبيعة العلاقات بين العمال والإدارة التي تشبه إلى حد بعيد طبيعة العلاقات السائدة في اليابان، حيث يتبادل الطرفان درجة عالية من الثقة والإحساس بالمصالح المشتركة والمنفعة المتبادلة. ولكن هنالك أيضاً فوارق مهمة في طريقة فهم كل بلد لطبيعة مؤسساته الجماعية. إذ تبقى نقابات العمال الألمانية، بالرغم من تعاونها المثمر مع الإدارة، مؤسسات مسيسة وأكثر استقلالية من مثيلاتها في اليابان، بينما لا يوجد في ألمانيا ما يوازي النقابات الخاصة في الشركات اليابانية؛ وهذا البديل روج له هتلر (ونال سمعة سيئة) في أثناء الحكم النازي، ولم يعد خياراً موجوداً في ألمانيا.

نقطة الاختلاف الأخرى هي أن المؤسسات الجماعية الألمانية تحمل صبغة قانونية أكثر من مثيلاتها في اليابان، مع أن ذلك لا يجعلها أكثر مأسسة. إذ لا ينص القانون الياباني صراحة على حق العمل الدائم لجميع العاملين، ولا على علاقات «الكيريتسو»، ولا حق العامل في الحصول على مستوى معقول من تعويضات الضمان الاجتماعي التي تدفعها الشركات الخاصة لموظفيها. بل يجري التعامل في هذه القضايا على أساس الالتزام الأخلاقي الذي لا يمكن فرضه بقوة القانون أو المحاكم. على العكس من ذلك، يضمن القانون الألماني جميع التفاصيل الإجرائية التي يقتضيها تطبيق مفهوم اقتصاد السوق الاجتماعي، محدداً كل بند من بنود العلاقة بين الطرفين. وحتى المؤسسات الجماعية المتجذّرة في/ والمرتكزة على المنظمات الوسيطة في المجتمع الألماني المدني، مثل تلك القائمة على تنفيذ القرار المشترك والمساومة الجماعية لتحديد الأجور،

ظهرت نتيجة عملية سياسية من القمة إلى القاعدة قادتها الدولة. أما المؤسسات الجماعية والاجتماعية اليابانية فتبدو وكأنها تخرج من رحم المجتمع المدني دونما حاجة إلى تدعيمها بقرار سياسي. وعلى الرغم من أن الاقتصاد الياباني ليس أقل تنظيماً من نظيره الألماني، إلا أن عمليات التفاعل الاجتماعي فيه تتم بعيداً عن المحاكم والقوانين والرسميات. على سبيل المثال كانت الشركات اليابانية الخاصة تدفع أكثر مما تدفعه الدولة لتوفير خدمات الضمان الاجتماعي للعاملين فيها، ما أسهم في أن يكون القطاع العام في اليابان هو الأصغر حجماً بين جميع الدول الأعضاء في منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي. في حين أن القطاع العام الألماني هو الأكبر حجماً في جميع الدول الصناعية ويستهلك حوالى نصف الناتج القومي الإجمالي. ولكن بالرغم من الاختلاف في حجم القطاعين، إلا أنه لا يوجد فرق كبير في نوعية/ أو كمية الخدمات التي يوفرها الضمان الاجتماعي للعامل في البلدين، سواء من حيث حقه في الحصول على عمل دائم ومستقر أو حقه في بقية أشكال التعويضات والمكافآت والضمانات.

يعد الدور الذي لعبته الدولة في تنظيم الاقتصاد الألماني في حقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية استمراراً لتراث طويل من تدخل الدولة في الاقتصاد الألماني. وكما هي الحال في اليابان وبقية البلدان الآسيوية التي دخلت عصر التصنيع مؤخراً، وفرت الحكومات الألمانية في القرن التاسع عشر الحماية والدعم للعديد من الصناعات، وخصوصاً عبر «الزواج» الشهير الذي أعلنه بسمارك بين «الحديد والشعير»، كناية عن حماية صناعة الفولاذ الحديثة آنذاك في إقليم الرور عن طريق فرض ضرائب على المنتجات الزراعية في بروسيا. وكانت الحكومات الألمانية المتعاقبة تمتلك قطاعات صناعية بكاملها، كصناعة السكك الحديدية والاتصالات. ولعل أكبر إنجاز حققته هذه الحكومات كان بناء نظام تعليمي أساسي وجامعي من الطراز الأول، حيث شكلت المعاهد التقنية أساس مهارة العامل الألماني وأساس تفوق الصناعة الألمانية في أثناء ما سمي بالثورة الصناعية الثانية في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، حين نهضت صناعات الفولاذ والصناعات الكيماوية والكهربائية[٢٤]. بعد ذلك، وفي

حقبة الحكم النازي، استولت الدولة مباشرة على قطاعات مهمة من الاقتصاد الألماني، فأعطتها القروض والتسهيلات وحددت الأسعار والأجور وتدخلت في عمليات التصنيع ذاتها[٢٥].

هذا الدور التاريخي الذي تلعبه الدولة في الاقتصاد الألماني مألوف ومعروف وقد أشبعه الباحثون درساً وتعليقاً. والسياسات الاقتصادية التي اتبعتها الحكومات الألمانية ليست حكراً على ألمانيا وحدها، وليست بالضرورة من سمات مجتمعات الثقة العالمية التي تتوافر فيها نزعة التواصل الاجتماعي التلقائي.[٢٦] بل يوجد في الحقيقة، كما أسلفنا، كثير من أشكال الاقتصاد الدولتي التي تمارس على نطاق واسع في مجتمعات الثقة المتدنية أو مجتمعات الاقتصاد الأسروي، بدءاً بتايوان وانتهاء بفرنسا. لكن السمة التي تميّز الحياة الاقتصادية الألمانية وتنبع بعفوية من الحياة اليومية للشعب الألماني هي الطبيعة الجمعية لعلاقات العمل في المصنع الألماني، وهي علاقات ترتبط ارتباطاً وثيقاً بنظام التدريب والتأهيل المهني. وسوف تكون هذه العلاقات الاقتصادية موضوع بحثنا في الفصول القادمة، ولكن دعونا نعطف قبل ذلك لنناقش الطرق التي تتجسد فيها علاقات الثقة على أرض هذا المعمل الألماني.

الهوامش:

(١) لكن يتقاسمها مع النمسا وسويسرا.

(٢) قدمت مسودة قانون منع الاحتكار عام ١٩٥٢، لكن معارضة الصناعة أجلته إلى عام ١٩٥٧، حين أجيز باسم قانون منع القيود المعيقة المنافسة. انظر:
Hans-Joachim Braun, *The German Economy in the Twentieth Century* (London: Routledge, 1990), p. 180.

(٣) انظر:
Alfred D. Chandler, *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism* (Cambridge: Mass.: Belknap Press & Harvard University Press, 1990), pp. 464 - 465.

(٤) انظر:
Chandler (1990), p. 468.

(٥) انظر:
Chandler (1990), pp. 276 - 277.

(٦) انظر:
Chandler (1990), p. 399.

(٧) انظر:
Alan S. Milward and S. B. Saul, *The Development of the Economies of Continental Europe, 17801870-* (London: George Allen and Unwin, 1977), p. 425.

(٨) انظر:
Chandler (1990), pp. 417 - 418.

(٩) في بعض الأحيان، يعتمد منطق المنظور بعيد المدى على التوقعات المتعلقة بمعدلات الفائدة الفعلية في المستقبل؛ فإذا كانت منخفضة فمن الأفضل بالطبع اعتماد الاستثمارات قصيرة الأجل.

(١٠) انظر:
Martin J. Wiener, *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit, 1850 - 1980* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), pp. 128 - 129.

(١١) انظر:

Chandler (1990), 423.

(١٢) انظر:

Chandler (1990), pp. 500 - 501.

(١٣) انظر:

Christopher S Allen, «Germany: Competing Communitarianisms,» in George C. Lodge and Ezra F. Vogel, eds., *Ideology and National Competitiveness* (Boston: Harvard Business School Press, 1987), p. 88.

(١٤) بالنسبة للقانون المعني، انظر:

Braun (1990), p. 179.

(١٥) انظر:

Ernst Zander, «Collective Bargaining,» in E. Grochla and E. Gaugler, eds., *Handbook of German Business Management,* vol. 2 (Stuttgart: C. E. Poeschel Verlag, 1990), p. 430.

(١٦) حول هذا القانون، انظر:

J. P. Taylor, *Bismarck: The Man and the Statesman* (New York: Vintage Books, 1967), pp. 202 - 203.

(١٧) انظر:

Braun (1990), p. 54.

(١٨) انظر:

Klaus Chmielewicz, «Codetermination,» in *Handbook of German Business Management,* Vol. 2 (1990), pp. 412 - 438.

(١٩) انظر:

Peter Schwerdtner, «Trade Unions in the German Economic and Social Order,» *Zeitschrift fur die gesmte Staatswissenschaft* 135 (1979): 455 - 473.

(٢٠) انظر حول هذه النقطة العامة:

Allen in Lodge and Vogel, eds. (1987), pp. 80.

(٢١) أعطى جيمس فالوز وآخرون أهمية كبيرة لفريدريك ليست وأكدوا أن كتابه «النظام الوطني للاقتصاد السياسي» مرشد ممتاز للاقتصاد الألماني

والآسيوي، بل هو أفضل من كتاب آدم سميث «ثروة الأمم» في هذا المجال. لكن فريدريك ليست يكرر كثيراً من المقولات الميركانتيلية عن الأهمية المركزية للسلطة الوطنية وإخضاع الوسائل الاقتصادية للغايات الإستراتيجية التي كانت من الثوابت لدى أنصارها في القرون المبكرة من أمثال كولبرت أو تورغوت. لن يجد آدم سميث نقداً حاسماً في حجج فريدريك ليست؛ وفي الحقيقة ألف «ثروة الأمم» ذاته ليكون نقداً لأسلاف فريدريك ليست الميركانتيليين. فضلاً عن ذلك، يبالغ فالوز إلى حد بعيد في أهمية ليست للاقتصاد الألماني في الفكر والممارسة. انظر:
Fallows, *Looking at the Sun: The Rise of the New East Asian Economic and Political System* (New York: Pantheon Books, 1994), pp. 189 - 190.

(٢٢) انظر:
Tomas Riha, «German Political Economy: History of Alternative Economics,» *International Journal of Social Economics* 12 (1985): 192 - 209.

(٢٣) انظر:
Allen in Lodge and Vogel, eds. (1987), pp. 176 - 177.

(٢٤) حول تأسيس المعاهد التقنية، انظر:
Peter Mathias and M. Postan, *The Cambridge Economic History of Europe, vol. 7: The Industrial Economies: Capital, Labour, and Enterprise. Part I: Britain, France, Germany, and Scandinavia* (London: Cambridge University Press, 1987), pp. 458 - 459.

(٢٥) خضعت الدرجة التي وصل إليها تشغيل الاقتصاد بمعزل عن تدخل الدولة في أثناء حقبة الاشتراكية القومية لجدل مفصل ومسهب. انظر المناقشة في:
Braun (1990), p. 82.

(٢٦) هنالك حجة قديمة قدمها أصلاً ألكسندر غيرشنكرون، تؤكد أن تدخل الدولة في تشجيع التنمية الاقتصادية سمة عامة للبلدان التي تأخرت عن ركب التطور. لكن يوجد تفاوت كبير في سلوك الدولة في هذا البلدان، في مدى التطبيق وكفاءته.

الفصل التاسع عشر

فيبر وتيلور

يكشف الدور الذي يؤديه ضباط الصف في الجيش الألماني حقائق مهمة حول طبيعة المجتمع الألماني ذاته. والمعروف تاريخياً أن ضابط الصف في ألمانيا، حتى في الفترة التي سبقت قيام الإصلاحات الديمقراطية إثر انتهاء الحرب العالمية الثانية، كان -وما زال- يتمتع بصلاحيات وسلطات واسعة لا يحظى بها نظيره في فرنسا أو بريطانيا أو الولايات المتحدة الأميركية، إذ غالباً ما يؤدي مهمات الضابط العادي في جيوش هذه البلدان. وضباط الصف في جيوش العالم كلها هم عادة أقل ثقافة وتعليماً من الضباط العاملين، وغالباً ما يتحدرون من أصول وطبقات عمالية فقيرة تجعلهم أكثر قرباً والتصاقاً بالجنود العاديين، ومن ثم فإن وضعهم في موقع «الضابط المسؤول» بدلاً من أي ملازم أو ضابط آخر، يخفف بالضرورة من حدة الفروقات والتناقضات ويخلق نوعاً من التلاحم والتماسك داخل الوحدة المقاتلة. وكان هذا الانسجام أحد أهم الأسباب وراء براعة المصنع الألماني وتفوّقه، لأن علاقة ضابط الصف بجنوده على أرض المعركة توازي تماماً علاقة «العامل المسؤول» (أو المعلم Meister) بفريق العمال الذي يشرف عليه مباشرة على أرض المعمل، إذ تتم العلاقتان كلتاهما بأسلوب ندي وحميمي ومباشر، لأنها ترتكز على سوية طبقية وثقافية واحدة.

وقد يستغرب بعضهم أهمية هذه المساواة والندية في العلاقات التي تربط بين الجماعات الصغيرة، سواء في الجيش أو في المصنع، ولاسيما في بلد كألمانيا

عُرف عبر التاريخ بتراتبيته وسلطوية بنائه الاجتماعي. لكن الحقيقة الواقعة هي أن الدرجة العالية من الثقة المتبادلة بين كافة فئات المجتمع الألماني تجعل من السهل على الأفراد إقامة علاقات عفوية ومباشرة في ما بينهم، دون الحاجة إلى تدخل أطراف أخرى لتأطير هذه العلاقات عبر قواعد ثابتة أو إجراءات رسمية ناظمة. ولكي نفهم الطريقة التي تنعكس فيها الثقة الاجتماعية في أبسط علاقات الإنتاج على أرض المعمل، لا بد لنا أولاً من فهم العلاقة المعقدة نوعاً ما بين هذه الثقة الاجتماعية وبين القواعد والقوانين الرسمية.

يرى ماكس فيبر وأتباع المدرسة التي أسسها في علم الاجتماع أن جوهر الحياة الاقتصادية الحديثة هو سيادة القانون وانتشاره على أوسع مدى ليشمل مختلف المرافق في عالمنا المعاصر. وفي واحدة من أكثر أفكاره شهرة وأصالة، قسم فيبر السلطة إلى ثلاثة أقسام: السلطة التقليدية، وسلطة الجاذبية الشخصية والموهبة القيادية الآسرة (الكاريزما)، والسلطة البيروقراطية. في النوع الأول ورثت السلطة من مصادر وأصول ثقافية وحضارية عريقة كالدين أو تقاليد المجتمع الأبوي، في حين أن مصدر السلطة الثانية كان «الموهبة» التي منحها الله، أو غيره من القوى الماورائية، لهذا القائد أو ذاك[1]. أما العالم المعاصر فقد ارتبط ارتباطاً وثيقاً بالعقلانية، أي الهيكلية المنظمة للوسائل والغايات، وتعد البيروقراطية الحديثة، برأي فيبر، تجسيداً لأعلى مراحل العقلانية البشرية[2]. فالبيروقراطية الحديثة قائمة في أساسها على «مبدأ القبول بوجود أنواع مختلفة ومتضاربة من المصالح المشروعة والثابتة التي يجري تنظيمها بقواعد محددة، أي بسن القوانين واتخاذ الإجراءات الإدارية المناسبة»[3]. وتنبع العقلانية والاستقرار اللذان توفرهما السلطة البيروقراطية الحديثة تحديداً من ارتباطهما الوثيق بالقواعد الناظمة لمختلف نشاطات ومرافق الحياة؛ حيث يوضع حد لرغبة أصحاب الشأن والنفوذ وقدرتهم على تحقيق مآربهم في المجتمع بطريقة شفافة وواضحة، وتحدد حقوق مرؤوسيهم وواجباتهم سلفاً وبالطريقة نفسها[4]. إن البيروقراطيات الحديثة هي التجسيد الاجتماعي لجملة القواعد الناظمة التي تحكم كل جانب من جوانب الحياة المعاصرة، بدءاً بالشركات والحكومات والجيوش وانتهاء بنقابات العمال والمنظمات الدينية والمؤسسات التعليمية[5].

برأي فيبر، يرتبط العالم الاقتصادي الحديث أيضاً بظهور صيغة العقد التجاري. ولاحظ أن العقود موجودة ومتداولة بين الناس منذ آلاف السنين، كعقود الزواج أو الإرث. ولكن فيبر ميَّز بين نوعين من العقود: الأول هو «العقود الاعتبارية» العامة أو غير المباشرة، التي يوافق أحد الطرفين فيها على إقامة علاقة مع الطرف الآخر (مثلاً علاقة الصانع المتمرن بصاحب الحرفة أو علاقة التابع بالإقطاعي) دون تحديد الواجبات والمسؤوليات التي تترتب عليها بدقة ووضوح، بل يجري الاعتماد على الأعراف والتقاليد والخصائص الاعتبارية العامة التي يتمتع بها الطرفان. النوع الثاني هو عقود «المنفعة» التي يدخلها الطرفان بغية تحقيق تبادل اقتصادي محدد دون أن تتعرض من بعيد أو قريب للعلاقات الاجتماعية القائمة[٦]. ويؤكد فيبر أن انتشار هذا النوع المحدد من العقود هو أحد سمات الاقتصاد الحديث:

> خلافاً للقوانين القديمة، يتمتع القانون الأساسي الحديث، وخصوصاً قانون حقوق الأفراد والعلاقات في ما بينهم، بميزة جوهرية هي تعاظم أهمية المعاملات التجارية، وتحديداً العقود، كمصدر لحماية المصالح الخاصة التي يضمنها القانون بقوة الإكراه. والحقيقة أن هذه الميزة واضحة لدرجة يمكننا فيها بدهياً تسمية المجتمع الحديث بالمجتمع «التعاقدي» بسبب هذه السمة المميزة في قانون حقوق الأفراد[٧].

وكما شاهدنا سابقاً في معرض دراستنا لمراحل التطور الاقتصادي (انظر الفصلين السابع والثالث عشر)، فإن ازدهار الاقتصاد الغربي ترافق مع تطور أنظمة اقتصادية لحقوق الملكية الخاصة والعقود والقوانين التجارية. حلّت هذه المؤسسات القانونية محل الثقة التي كانت تتوافر بشكل تلقائي بين العائلات والجماعات القرابية، وشكلت هيكلية تمّ خلالها التعامل مع الغرباء في السوق أو في مشروعات تجارية مشتركة.

ومع الإقرار العام بأهمية العقود والقوانين وضرورة توافرها في الأعمال التجارية الحديثة، يبدو واضحاً أن هذه الصيغ الرسمية لم تحل مشكلة الحاجة إلى الثقة في مكان العمل الحديث. لنأخذ مثلاً أصحاب المهن التخصصية

كالأطباء أو المحامين أو أساتذة الجامعات، الذين يتلقون دراسة جامعية عامة ثم دراسة تخصصية لعدة سنوات في مجال العمل. بعد ذلك ينتظر منهم إظهار درجة عالية من المبادرة وسداد الرأي. وغالباً ما تكون طبيعة هذا الرأي معقدة لدرجة كبيرة ومرتبطة بسياق العمل بحيث لا يمكن تحديدها بالتفصيل في أي من العقود. ولهذا يعمل المتخصصون فور حصولهم على المؤهل المطلوب إما بدون إشراف، إن كانوا يعملون لحسابهم الخاص، أو تحت إشراف شكلي ومرن نوعاً ما، إن كانوا يعملون ضمن هيكلية إدارية تراتبية. بمعنى آخر، يمنح المتخصصون عادة درجة من الثقة، وعلى الرغم من أنهم قادرون على خيانة تلك الثقة المخولة لهم، فإن مفهوم التخصص المهني يوحي تلقائياً بدرجة عالية من الثقة، ومن ثم بالقدرة على العمل في مجال لا تكبّله القيود والقواعد[٨]. وبالطبع لا بد أن تتدنى درجة الثقة الممنوحة مع تدني مستوى الخبرات والثقافة، فالعامل العادي على خط التجميع في مصنع من المصانع يتطلب إشرافاً أدق وقواعد أكثر تحديداً مما يحتاج إليه الحرفي الماهر.

ولكن يجب أن تتوافر أيضاً فرصة إنجاز العمل في محيط لا تكبله القواعد والقيود، لما لذلك من فوائد واضحة من وجهة النظر الاقتصادية. فمكان العمل ذاته يصبح أكثر كفاءة وفاعلية إن تمّ التعامل مع جميع العمال، وليس العمال المهرة فحسب، على أساس أنهم متخصصون يتمتعون بالثقة ويتمثلون قيم العمل في داخلهم فيتصرفون بحكمة ومبادرة ذاتية. وكما يتبدى في جملة المدلولات السلبية التي تحملها كلمة «بيروقراطية»، فإن المغالاة في وضع القواعد والقوانين الإدارية تكون غالباً دليلاً على وجود خلل اجتماعي خطير وليست بينة على العقلانية. وكلما ازداد اعتماد المواطنين على القوانين والقواعد لتنظيم علاقاتهم، تقلّص حجم الثقة التي يتبادلونها والعكس صحيح، نظراً لوجود علاقة عكسية بين الثقة الاجتماعية وبين القواعد والقوانين[٩].

وساد اعتقاد شائع لسنوات طويلة بأن عملية التصنيع عموماً، وعمليات الإنتاج بالجملة على وجه التحديد، سوف تؤدي بالضرورة إلى انتشار القوانين والقواعد والإجراءات الإدارية على نطاق واسع بحيث تنتفي الحاجة إلى علاقات

الثقة والمهارة الحرفية في مكان العمل. قبل القرن العشرين، كان العمال المهرة والحرفيون هم الذين ينجزون كافة أنواع الصناعات المعقدة، وكان العامل الماهر آنذاك يستخدم أدوات متعددة الأغراض لأداء مهمات مختلفة وإنتاج أعداد محدودة من السلع. بينما احتاج العامل العادي إلى مدة طويلة من التدريب لاكتساب خبراته، ومع أنه لم يكن «متعلماً» بمستوى العامل الماهر أو الحرفي، إلا أنه حظي بدرجة من الثقة سمحت له بالإشراف على اكتساب خبراته بنفسه، ومن ثم فقد تمتع بقدر كبير من الاستقلالية لتنظيم إنتاجه كما يراه مناسباً. وكانت هذه الطريقة المعروفة باسم «إنتاج الحرفة» مناسبة للأسواق التجارية الصغيرة والمعدّة لاستهلاك الأغنياء والطبقات العليا في المجتمع، كصناعة السيارات في بدايات القرن الحالي مثلاً، عندما كانت السيارات وسيلة ترف ورفاهية بالدرجة الأولى(١٠).

ومع توسّع حجم السوق المحلية والعالمية بفضل الثورة الحقيقية في وسائل المواصلات (كالسكك الحديدية وشبكات الطرق وبقية أشكال وسائط النقل) في القرن التاسع عشر، ومع ازدياد تراكم الثروة وتوزعها على قطاعات استهلاكية أكبر في المجتمع، أصبح من الممكن إنتاج البضائع على نطاق واسع آلياً وبالجملة، مما يثبت صحة مقولة آدم سميث بأن «حجم السوق الاستهلاكي يحدد تقسيمات العمل». من جهة أخرى، ومع نموّ الأسواق الاستهلاكية الكبيرة، أصبح من الممكن أيضاً إنتاج بضائع أكثر تعقيداً عن طريق تقسيم العمل إلى مراحل أكثر تخصصاً. كما إن استمرارية العمل لفترات طويلة أدت إلى وضع أصبح فيه من المجدي اقتصادياً شراء آلات أكثر تكلفة وأعلى تقنية للاستغناء عن الصناع المهرة والعمل اليدوي. على سبيل المثال، كانت صناعة ألواح الأبواب الخشبية بحاجة إلى عامل ماهر يقوم بحفر الإطار يدوياً، في حين يستطيع أي عامل عادي الآن صناعتها على نطاق أوسع بمجرد كبسة زر على آلة ضغط معدنية أوتوماتيكية. وهذا يعني أن ازدياد الصفة السلعية للإنتاج أدى إلى زيادة تطور الآلة ودقتها ومن ثم تقلص الحاجة إلى اليد العاملة الماهرة لتشغيلها.

بدأ التحول نحو الإنتاج بالجملة على أوسع نطاق في حقل الصناعات النسيجية في النصف الأول من القرن التاسع عشر، ثم انتقل ببطء نوعاً ما إلى

باقي الصناعات. وكان معمل تجميع السيارات التي افتتحته شركة فورد في هايلاند بارك بولاية ميتشغان عام ١٩١٣، رمزاً لبزوغ فجر الإنتاج بالجملة[١١]. فقد كانت تلك المرة الأولى التي يصنع فيها منتج معقد كالسيارة بتلك الطريقة. جاء المعمل بحد ذاته نتيجة الدراسة التي أجراها المهندسون لتفكيك آلاف العمليات التي تقتضيها صناعة السيارة ومن ثم تبسيطها وتحويلها إلى عمليات روتينية عن طريق وضع السيارات على حزام متحرك يمر بسلسلة من المحطات، يؤدي عندها كل عامل جزءاً بسيطاً ومتكرراً من العمل دونما حاجة إلى يد عاملة خبيرة.

نجح اختراع شركة فورد في زيادة الإنتاج نجاحاً مذهلاً لم يكتف بتثوير صناعة السيارات فحسب، بل كل صناعة تتوجه إلى سوق استهلاكي بالجملة. وما لبثت التقنيات «الفوردية» في الإنتاج أن انتقلت إلى خارج أميركا، فتبنتها المصانع الألمانية التي مرت في العشرينيات بفترة «ترشيد» الإنتاج، حين سعى الصناعيون فيها إلى استيراد أكثر التقنيات الأميركية «تقدماً» في مجال تنظيم العمل[١٢]. ومن سوء حظ الاتحاد السوفييتي أن لينين وستالين بلغا سن الرشد في هذه الفترة بالذات، لأن الزعيمين البلشفيين ربطا بين الحداثة الصناعية وبين الإنتاج بالجملة، ظناً منهما أن الأكثر هو بالضرورة الأفضل، الأمر الذي خلف وراءه عند نهاية الحكم الشيوعي في الاتحاد السوفييتي بنية تحتية مرعبة بمركزيتها وكثافتها وعدم كفاءتها الاقتصادية - بنية «فوردية» بقيت على قيد الحياة بفعل المنشطات في وقت لم يعد النموذج الفوردي للإنتاج ملائماً للعصر.

يعد المهندس الصناعي فريدريك تيلور المنظر الآيديولوجي لهذا النمط من إنتاج الجملة الذي ارتبط بشكل أو بآخر باسم رجل الصناعة الأميركي هنري فورد. تيلور هذا هو صاحب كتاب «مبادئ الإدارة العلمية» الذي اعتبر لفترة طويلة إنجيل العصر الصناعي الحديث[١٣]. وكان رائد دراسات الحركة والزمن في عصره، حيث حاول عبرهما رفع كفاءة العمل على أرض المصنع إلى أقصى درجة ممكنة وذلك عن طريق تأطير قوانين الإنتاج بالجملة وإيجاد درجة عالية من التخصصية وتقسيم العمل. تجاهل تيلور عن قصد أهمية المزايا الفردية

كالخبرة أو المهارة أو المبادرة أو الموهبة الشخصية للعامل العادي على خط التجميع، لأن ذلك ليس من اختصاصه وليس مطلوباً منه، فمهمات الإشراف على صيانة الآلة أو دقة العمل على الحزام المتحرك هي جزء من اختصاص قسم الإدارة، في حين أن قسم التخطيط المؤلف من كبار الموظفين أو المهندسين كان وحده المخول بحق الإطلاع على المعلومات التي تتحكم بآلية تنظيم الإنتاج والسيطرة عليه. أما كفاءة العامل العادي فكانت قائمة على سياسة العصا والجزرة، حيث تجري مكافأة أو عقوبة العامل وفقاً لعدد القطع المنتجة.

وكما هي العادة في أميركا، كان تيلور يخفي الكثير من المواقف الآيديولوجية تحت قناع التحليل العلمي والمنهجي لواقع الأمور. فقد اعتبر العامل العادي مجرد «كائن اقتصادي» فرداني ومعزول بطبعه وسلبي وعقلاني ولا يهتم إلا بمصالحه الشخصية، تماماً كما في علم الاقتصاد الكلاسيكي[١٤]. ولذلك كان هدف المنهج العلمي للإدارة هو بناء هيكلية المصنع الحديث بطريقة لا تتطلب من العامل العادي سوى الطاعة وتنفيذ الأوامر. فكل الأعمال التي يجب على العامل القيام بها على خط الإنتاج، بما فيها حركات يديه ورجليه، تدرس بدقة متناهية وتفصيل شديد من قبل مهندس الإنتاج المتخصص الذي يقوم بوضعها في لوائح محددة وقواعد صارمة تُفرض على العمال. أما القيم الإنسانية الأخرى -كالإبداع والمبادرة والقدرة على الابتكار وما شابه- فهي من اختصاص حرفي آخر في مكان آخر من المؤسسة الصناعية[١٥]. وهكذا أصبحت «التيلورية»، أو المنهج العلمي في الإدارة، تجسيداً ونتيجة منطقية لانعدام الثقة على أرض المعمل ومن ثم الاعتماد المطلق على القواعد والقوانين المحددة والمفصلة.

كانت تأثيرات هذا المنهج «التيلوري» في الصناعات التي اعتمدته متوقعة وسيئة جداً على المدى البعيد، خصوصاً في ما يتعلق بعلاقات العمال مع الإدارة. فالمعمل «التيلوري» كان يعلن باستمرار أن عامليه ليسوا أهلاً للثقة وتحمّل المسؤولية ولذلك تحدد المهمات التي يجب عليهم القيام بها عن طريق القوانين والقواعد والأنظمة، ومن ثم كان من المنطقي أن تطالب النقابات العمالية بدورها أن يحدد أرباب العمل واجباتهم ومسؤولياتهم

بدقة وتفصيل، لأن أرباب العمل أيضاً ليسوا أهلاً لثقة العمال ولا يمكن الاعتماد عليهم في ما يتعلق بالاهتمام بالصالح العام للعاملين أو بحقهم في الضمانات أو المكافآت[١٦].

وكما تتفاوت درجات الثقة المتبادلة في هذا المجتمع أو ذاك، كذلك تتفاوت درجات الثقة داخل المجتمع الواحد نتيجة أحداث أو ظروف معينة. ويؤكد آلفن غولدنر أن الإحساس بالمنفعة المتبادلة والمصالح المشتركة هو شعور عام تشترك فيه الثقافات كلها بدرجات مختلفة، أي لو قام شخص بأداء خدمة لشخص آخر، فسوف يشعر الأخير بالامتنان ويسعى إلى الرد بالمثل. ولكن الجماعات قد تشترك أيضاً بعلاقات تتدنى فيها درجات الثقة باطراد إذا قوبلت تلك الثقة بالخيانة أو الاستغلال[١٧].

تدنى مستوى الثقة في العديد من قطاعات الصناعة الأميركية، كصناعة السيارات وصناعة الفولاذ، في النصف الأول من القرن العشرين، وكانت النتيجة بحلول السبعينيات هي ذلك النموذج العدائي من علاقات العمل بين الإدارة والعمال الذي اعتمد اعتماداً شديداً على القوانين والأنظمة الرسمية. في عام ١٩٨٢ مثلاً، تمّ التوصل إلى اتفاق وطني بين اتحاد عمال صناعة السيارات وممثلي شركة فورد، ولكن صياغة تلك الاتفاقية تطلبت ما لا يقل عن أربعة مجلدات يزيد حجم كل منها على مئتي صفحة، إضافة إلى ملحق ضخم في كل مصنع يتضمن تفاصيل اتفاقية المساومة الجمعية لتحديد قواعد العمل وشروط وبنود عقود الاستخدام وما شابه[١٨]. ولم تكن تلك الوثائق كلها تركز على تحديد الأجور بل تحديد شروط العمل بدقة متناهية. فكان هنالك مثلاً نظام مفصل لتبويب وتصنيف الوظائف في الشركة مع وصف شامل لكل وظيفة. بينما ربطت الأجور بتوصيفات ومواصفات هذه الوظائف لا بالعامل أو مهارته، كما حددت إجراءات واضحة لضمان حق العمال في مكافأة زيادة الإنتاج وتعويضات القدم والترقيات وما إليه. وحرص موظفو النقابات دائماً على منع العمال من القيام بأعمال لا تنص عليها عقود عملهم، فالعامل المكلف بتركيب الأنابيب مثلاً كان يواجه مشكلات مع مسؤول النقابة إن ساعد زميلاً في تصليح

آلة، حتى لو توافر له الوقت والإمكانية، لأن ذلك يتعارض مع الوصف الدقيق لطبيعة عمله المنصوص عليها في العقد القانوني. كما كانت النقابات تفضل ترقية العمال على أساس القدم لا أساس القدرة أو المهارة، إذ يتطلب ذلك ثقة العمال برغبة الإدارة في اتخاذ قرارات صعبة حول إمكانات كل عامل، وهو ما لم تكن الإدارة مستعدة للقيام به أو الموافقة عليه. وطالب الاتفاق أيضاً بإيجاد نظام رباعي الإجراءات لمعالجة شكاوى العمال. مما أدى إلى قيام نوع من المحاكم المصغرة داخل قطاع صناعة السيارات كانت تعكس طبيعة المجتمع الأميركي الذي يعتمد على كثافة وكثرة القوانين لتنظيم شؤونه[١٩]. وبدلاً من حل خلافات العمل عبر اجتماعات ودية بين الإدارة والعمال، كانت هذه الخلافات تحول إلى الجهاز القضائي داخل أو خارج المعمل لمعالجتها.

كانت النقابات العمالية تعلن في واقع الأمر أنه إذا أصرّت الإدارة على تقسيم العمال بالطريقة «التيلورية» لتأدية مهمات محددة وصغيرة، فإنها ستقبل النتيجة لكنها ستعامل الإدارة بالمثل. فإذا كان العامل غير أهل لثقة الإدارة بإبداء الرأي وتحمل المسؤولية فإن الإدارة أيضاً ليست أهلاً لثقة العمال بتقدير كفاءتهم وموهبتهم وبتحديد مهمات جديدة لهم. ومن الخطأ القول إن نزعة التركيز على مواصفات العمل في عقود الاستخدام قد جاءت نتيجة الضغوط التي مارستها نقابات العمال في منتصف القرن. فالإدارة، في ظل الأسلوب التيلوري والإدارة العلمية، كانت تطالب بذلك أيضاً لمنع العمال من الحصول على حقوق تعتبرها حكراً عليها وجزءاً من امتيازاتها، ولاسيما أن نظام العمل هذا قد حفظ حق الإدارة في اتخاذ القرارات المتعلقة بالإنتاج كلها وحدد بوضوح نطاق مسؤولياتها[٢٠].

والسؤال الذي يواجه الكثير من المهتمين بالتطور الصناعي في القرن الحالي هو هل كانت «التيلورية» نتاجاً حتمياً للتقدم التكنولوجي، كما يؤكد تيلور نفسه، أم أن هنالك صيغاً بديلة لتنظيم المعمل الحديث بطريقة تتيح للعاملين قدراً أكبر من الاستقلالية ومجالاً أوسع لإظهار مبادرتهم ومواهبهم الشخصية. الحقيقة أن واحدة من أهم مدارس علم الاجتماع في أميركا تبقى على قناعة ثابتة

بأن هناك اتجاهاً عاماً يسير تدريجياً نحو «التيلورية» في علاقات العمال بالإدارة في المجتمعات المتقدمة صناعياً كلها[٢١]. وهو رأي يشترك فيه كثير من نقاد المجتمع الصناعي الحديث، بدءاً بكارل ماركس وانتهاء بتشارلي تشابلن، وذلك لإيمانهم المطلق بأن تقسيم العمل على الطريقة «التيلورية» هو نتاج حتمي لعملية التصنيع في النظام الرأسمالي[٢٢]. وفي ظل هذا النظام لا بد أن يكون الإنسان معزولاً ومنبوذاً، فالآلة التي بناها الإنسان لخدمته قد أصبحت في واقع الأمر سيده المطلق وحولته إلى مجرد «برغي» في تروسها الضخمة. أضف إلى ذلك أن تدني كفاءة القوى العاملة المتعمّد يترافق مع مشكلة تدني الثقة المتبادلة في المجتمع، لدرجة أن عملية التواصل بين المواطنين لا تتم على أساس عضويتهم في مجتمعات إنسانية حيوية بل على أساس القواعد والقوانين والإجراءات القضائية. كما إن إحساس العامل بكرامته واعتزازه بكفاءاته ومهارته المهنية في ظل نظام «إنتاج الحرفة» سوف يتلاشى تدريجياً مع غياب تلك المنتجات المتنوعة والمتميزة التي أبدعتها الأيدي الماهرة لصناع وحرفيي الماضي. ومع ظهور الآلات الحديثة والاختراعات التكنولوجية المعاصرة سوف تظهر مخاوف جديدة تؤثر سلباً في طبيعة العمل. ربما لهذا السبب أصيب بعض العمال بالهلع نتيجة استخدام معدات رقمية لتصليح الآلات في الستينيات، على اعتبار أنها تجسيد عملي لمحاولات إلغاء الحاجة إلى الصناع (والميكانيكيين) المهرة.

كان احتمال إحساس العامل بالعزلة والغربة مع تحول الصناعة من «إنتاج الحرفة» إلى «الإنتاج بالجملة» على أوسع نطاق، يطرح سؤالاً جوهرياً حول ماهية النشاط الاقتصادي بحد ذاته: لماذا يعمل الإنسان؟ هل يعمل من أجل الأجور التي يتقاضاها أم لأنه يستمتع بالعمل ويحقق فيه ذاته؟ الإجابة التي يقدمها علم الاقتصاد الكلاسيكي الجديد واضحة ومحددة: العمل شر لا بد منه يود الإنسان لو يتجنب عناءه إن أتيحت له حرية الاختيار، والإنسان لا يعمل حباً بالعمل بل من أجل الدخل الذي يتقاضاه ويصرفه على متعته الشخصية في أوقات فراغه. ولذلك اعتبرت المتعة غاية العمل، وهو رأي ترجع جذوره إلى الإرث اليهودي-المسيحي. إذ لم يفرض على آدم وحواء العمل في جنات

عدن بل كان العمل جزءاً من عقاب الرب الذي حل بعباده نتيجة الإثم والخطيئة الأولى. والموت في هذا الموروث الديني راحة من تعب الحياة وعنائها، وهذا يعلل العبارة المنقوشة على شواهد معظم القبور: «لترقد بسلام»[٢٣]. إذن من وجهة النظر هذه، ليس هنالك فرق كبير بين «إنتاج الحرفة» و«إنتاج الجملة» ما دام الدخل الحقيقي للفرد قد ازداد نتيجة هذا التحول.

هنالك وجهة نظر أخرى مرتبطة بماركس مفادها أن البشر كائنات منتجة ومستهلكة تستمتع بالسيطرة على الطبيعة وتطويرها عبر العمل. فالعمل هنا قيمة إيجابية بغض النظر عن مردوده أو عن طريقة مكافأته أو التعويض عنه؛ كما أن نوعية العمل تكتسب أهمية خاصة لأن درجة الاستقلالية والحرية التي كان الصناع المهرة يتمتعون بها، بكل ما رافقها من إبداع وابتكار وذكاء أظهروه في تصنيع منتجاتهم والوصول بها إلى درجة الكمال، كانت شرطاً جوهرياً لتحقيق المتعة والرضى عن الذات. ولهذا فإن التحول من مرحلة «إنتاج الحرفة» إلى مرحلة «الإنتاج بالجملة»، وما ترتب عليه من انخفاض مهارة العمال وبالتالي متعتهم واحترامهم لذاتهم، قد سلبهم حقاً مهماً من حقوقهم لا يمكن التعويض عنه برفع الأجور.

ولكن مع انتشار «الإنتاج بالجملة» في العالم، يبدو واضحاً أن «التيلورية» ليست الأسلوب الوحيد ولا النموذج الأمثل للصناعة الحديثة، فما تزال المهارة والحرفية ضروريتين، وعلاقات الثقة بالغة الأهمية لحسن سير العمل في المصنع الحديث. وكما أشار تشارلز سابيل ومايكل بيور وبقية دعاة المرونة في التخصصية، فإن تقانات إنتاج الحرفة ما تزال حية وتتجسد في مجالات الإبداع المتوافرة بكثرة في المرافق الهائلة لعمليات الإنتاج بالجملة. وهنالك أسباب متعددة لذلك، بدءاً من حقيقة أن الآلات عالية التخصص التي تنتج سلعاً بالجملة لا يمكن صناعتها ذاتها بأساليب الإنتاج بالجملة، بل يجري العمل على بنائها يدوياً، لأن تصاميمها فريدة ومخصصة لهذه الآلة بالذات وبالتالي لا يمكن تعميمها على غيرها أو استنساخها (وهذا يفسر نجاح الشركات العائلية في وسط إيطاليا بصناعتها). السبب الآخر هو أن ازدياد غنى المستهلكين وثقافتهم أدى

إلى زيادة رغبتهم في شراء البضائع المتميزة والمبتكرة، ما أدى بدوره إلى تنامي عمليات تقسيم الأسواق الاستهلاكية وتجزئتها وتنوعها وتخصصها وقلة الكميات المنتجة، ومن ثم نمو الحاجة إلى المهارة في التصنيع وإلى المرونة في تخصصات العمل. تماماً كما هي الحال في عهد «إنتاج الحرفة».

مع ذلك، وعلى الرغم من أن الصناعات الصغيرة والحرفية المتنوعة قد بقيت حية، بل أظهرت حيوية مثيرة للدهشة في كثير من الأحيان، إلا أن ذلك لا ينفي حقيقة انتشار الأسلوب «التيلوري». فالأغلبية الساحقة من العمال في معظم البلدان الصناعية مستمرة في العمل داخل مرافق الإنتاج بالجملة. والبدائل الحقيقية لـ«التيلورية» تكمن في قطاع الإنتاج بالجملة ذاته، حيث تبين وجود درجات عالية من التنوع والاختلاف سواء في نوعية البضائع أو طريقة تصنيعها، إضافة إلى تفاوت درجات الثقة المتوافرة والتي تلعب دوراً بالغ الأهمية في هذا المجال. صحيح أن التقدم التكنولوجي قد قتل الكثير من المواهب والمهارات القديمة ولكنه في الوقت نفسه خلق الحاجة إلى خبرات ومهارات جديدة[٢٤]. على سبيل المثال، ثبت أن من الأسهل استبدال مهارات العامل الذي تحدث عنه آدم سميث في مصنع «الدبابيس»، وانحصر عمله في مجرد حركات بسيطة ومتكررة وروتينية لدرجة تلغي عقله وتجمد قدرته على الإبداع، بآلة تقوم بالمهمات نفسها، بينما يتعذر استبدال ذلك العامل الذي يصنع الآلة ذاتها أو يخترع جهازاً أو أداة جديدة تساعد على تصنيع منتجات حديثة ومبتكرة. والمعدات الرقمية التي استخدمت في الستينيات لم تلغ الحاجة إلى الصناع المهرة والأيدي الخبيرة، لأن من الصعب برمجة هذه الآلات وعددها الصناعية دون معرفة مباشرة ودقيقة بطريقة عملها. ما حدث فعلاً هو أن المهارات اليدوية والميكانيكية القديمة قد استبدلت بما أسماه سابيل «فكرنة المهارة»، التي تتطلب من العامل مدخلات فكرية أكبر وأكثر أهمية[٢٥]. أضف إلى ذلك غياب أي دليل ملموس وقطعي يثبت بما لا يدع مجالاً للشك أن العمال في مؤسسات الإنتاج بالجملة لا يحبون عملهم لأنه يجردهم من إنسانيتهم[٢٦].

الأمر الذي ثبتت صحته بالدليل القاطع منذ البداية هو أن العمال في مؤسسات الإنتاج بالجملة ليسوا مجرد أفراد معزولين ومنبوذين وسلبيين ولا

يهتمون إلا بمصالحهم الشخصية، كما يقول تيلور. إذ أكدت الاختبارات التي قام بها هوثورن في الثلاثينيات أن تنظيم العمال في مجموعات صغيرة يؤثر تأثيراً إيجابياً في تحسين الإنتاج وتطويره[٢٧]. والعمال الذين لم تفرض عليهم قوانين صارمة وكان باستطاعتهم اتخاذ قراراتهم بأنفسهم بقدر من الاستقلالية، أثبتوا أنهم أكثر إنتاجية وأكثر رضى وقناعة بعملهم. فضلاً عن أنهم كانوا أكثر استعداداً لمساعدة زملائهم في العمل، وأكثر قدرة على إيجاد أنظمتم الخاصة، بما فيها اختيار قياداتهم النقابية وإنشاء مؤسساتهم الخاصة للتكافل الاجتماعي. وأعطت هذه التجارب والاختبارات بمجملها دعماً واضحاً للحركة التي تزعمها إلتون ميو في الثلاثينيات أيضاً، وطالب عبرها بأنسنة علاقات العمل وتحويل المصانع إلى مراكز اجتماعية أقل مركزية وأقل تمسكاً بالقواعد الصارمة والمتشددة[٢٨].

إن حقيقة تفاوت درجات الثقة والود الاجتماعي من حضارة لأخرى تثبت أيضاً أن نجاح «التيلورية» يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالبعد الثقافي لهذا المجتمع أو ذاك. أي أن الأسلوب «التيلوري» قد يكون الأسلوب الوحيد الذي يمكن من خلاله فرض النظام على أرض المعمل في مجتمعات الثقة المتدنية. في حين أن مجتمعات الثقة العالية قادرة على إفراز بدائل للأسلوب «التيلوري» ترتكز على زيادة توزيع المسؤوليات والمهارات داخل المصنع. من جهة أخرى، أثبتت الدراسات التي أجريت في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية أن المبادئ الإنسانية لمدرسة ميو في الإدارة لا يمكن تطبيقها بالتساوي على كافة التجمعات داخل الثقافة الواحدة. حيث تفاوت مدى نجاح التجربة نفسها باختلاف المناطق والمجتمعات المحلية داخل الولايات المتحدة الأميركية[٢٩].

لهذا كله، يجب علينا دراسة تجارب البلدان الأخرى لإثبات أن «التيلورية» ليست نتاجاً حتمياً لمرحلة التصنيع الرأسمالية. المصنع الألماني مثلاً لم يعتمد قط الأسلوب «التيلوري» في تنظيم هيكليته، بل ارتكز على إقامة وتمثل عدد كبير من علاقات الثقة بين العمال والإدارة، الأمر الذي منحه قدراً أكبر من المرونة بالمقارنة مع المصنع الأميركي في الستينيات والسبعينيات، ولذلك سننتقل إلى دراسة علاقات العمل الألمانية في الفصل الآتي.

الهوامش:

(١) حول طبيعة السلطة الآسرة (الكاريزمية)، انظر:
Max Weber, *From Max Weber: Essays in Sociology* (New York: Oxford University Press, 1946), p. 245.

(٢) أو ما يدعوها فيبر بالعقلانية «الذرائعية» المستقلة عن عقلانية الغايات. انظر مناقشة الصلة الحميمة بين العقلانية ونهوض العالم الغربي الحديث في مقدمة كتابه:
The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism (London: Allen and Unwin, 1930), pp. 13 - 16.

(٣) انظر:
Weber (1946), p. 196.

(٤) وفقاً لفيبر: «تعطي السلطة الأوامر.. وتوزع بطريقة ثابتة وتقيد بصرامة بالقواعد المتعلقة بوسائل الإجبار والإكراه، المادية أو الدينية أو غيرها، التي يمكن أن توضع تحت إمرة المسؤولين». انظر:
Weber (1946), p. 196.

(٥) حول انتشار الشكل البيروقراطي في الحياة الحديثة، انظر:
Charles Lindblom, *Politics and Markets: The World's Political-Economic Systems* (New York: Basic Books, 1977), pp. 27 - 28.

(٦) انظر:
Max Weber, *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology* (Berkeley: University of California Press, 1978), 2: 668 - 681.

(٧) انظر:
Weber (1978), p. 669.

(٨) ربما تمثل العائلة مثالاً آخر على الجماعة التي تعمل بنجاح أكبر لأن الثقة فيها لم تستبدل بالقانون والعقد. في معظم المجتمعات الحديثة، لا تعمل الدولة على تنظيم العلاقات بين الآباء وأبنائهم. أي أنها لا تضع إرشادات مفصلة

في ما يتعلق بالوقت الذي يجب على الآباء تكريسه لتربية الأبناء، وكيف يجب تعليمهم، والقيم التي يجب غرسها فيهم. وبينما تخضع النزاعات العائلية إلى سلطة المحاكم إذا شملت خرق بنود العقد أو الانتهاكات الجنائية، يترك إلى العائلات في المجالات الأخرى حل نزاعاتها. لأن من المفترض أن يملك الآباء شعوراً طبيعياً بالمسؤولية تجاه أبنائهم. قد تأخذ الأمور منحى معاكساً بالطبع؛ وهنالك منذ الآن في الولايات المتحدة حديث عن «حقوق الطفل»، ودعاوى مدنية بين آباء وأبناء، ومحاولات أخرى لتوسيع النظام القانوني ليشمل العلاقات الأسرية.

(٩) حول هذا النقطة، انظر:
Allen Fox, *Beyond Contract: Work, Power and Trust Relationship* (London: Faber and Faber, 1974), pp. 30 - 31.

(١٠) في ما يتعلق بهذا التحول في النماذج (البارادیمات)، انظر:
Maria Hirszowicz, *Industrial Sociology: An Introduction* (New York: St. Martin's Press, 1982), pp. 28 - 32.

(١١) انظر:
Charles Sabel, *Work and Politics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), pp. 31 - 33.

(١٢) انظر:
John Campbell, *Joy in Work, German Work: The National Debate, 18001945-* (Princeton: Princeton University Press, 1989), pp. 131 - 132; Hans-Joachim Braun, *The German Economy in the Twentieth Century* (London: Routledge, 1990), p. 50.

(١٣) انظر:
Frederick Winslow Taylor, *The Principles of Scientific Management* (New York: Harper Brothers, 1911).

ألقى تيلور أولى محاضراته عن الإدارة العلمية عام ١٨٩٥. انظر:
Alfred D. Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge: Harvard University Press, 1977), p. 275.

(١٤) للحصول على لمحة شاملة عن تيلور ونقاده اللاحقين، انظر:
Hirszowicz (1982), p. 53.

(١٥) انظر:

Fox (1974), p. 23.

(١٦) للاطلاع على وصف للعلاقات بين الإدارة والعمال في أعقاب انتشار الإنتاج بالجملة، انظر:
William Lazonick, *Competitive Advantage on the Shop Floor* (Cambridge: Harvard University Press, 1990), pp. 270 - 280.

(١٧) انظر:
Alvin W. Gouldner, «The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement,» *American Sociological Review* 25 (1960): 161 - 278; Fox (1974), p. 67.

(١٨) انظر:
Harry C, Katz, *Shifting Gears: Changing Labor Relations in the U.S. Automobile Industry* (Cambridge: MIT Press, 1985), p. 13.

(١٩) انظر:

Katz (1985), pp. 38 - 39.

(٢٠) انظر:

Katz (1985), pp. 39 - 40, 44.

(٢١) هذا هو الرأي الذي اتخذه:
Clark Kerr, John Dunlop, Charles Myers, and F.H. Harbison, *Industrialism and Industrial Man: The Problems of Labor and Management in Economic Growth* (Cambridge: Harvard University Press, 1960).

انظر أيضاً:
Dunlop et al., *Industrialism Reconsidered: Some Perspectives on a Study of Two Decades of the Problems of Labor (Princeton, N.J.: Inter-University Study of Human Resources, 1975);* and Clark Kerr, *The Future of Industrial Societies: Convergence or Diversity?* (Cambridge: Cambridge University Press, 1983).

(٢٢) وصف آدم سميث لتقسيم العمل في مصنع الدبابيس إلى مهمات أصغر وأبسط في بداية كتاب «ثروة الأمم» هو اللازمة المتكررة والشائعة لهذا الخط من النقد للمجتمع الصناعي الحديث. انظر:
An Enquiry in the Nature and Causes of Wealth of Nations (Indianapolis: Liberty Classics, 1981), pp. 14 - 15.

(٢٣) في ما يتعلق بالتراث اليهودي-المسيحي، انظر:
Jaroslav Pelikan in Jaroslav J. Pelikan et al., *Comparative Work Ethics: Christian, Buddhist, Islamic* (Washington, D.C.: Library of Congress, 1985).

انظر أيضا:
Michael Novak, «Camels and Needles, Talents and Treasure: American Catholicism and the Capitalist Ethic,» in Peter L. Berger, *The Capitalist Spirit: Toward a Religious Ethic of Wealth Creation* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1990).

(٢٤) يقدم روبرت بلونر الحجة على وجود منحنى معكوس للعزلة عن العمل. إذ تزيد العزلة مع زيادة استبدال مصانع الإنتاج بالجملة بالحرفة التقليدية، لكنها تتقلص مرة أخرى مع زيادة الأتمتة والحاجة إلى مهارات جديدة يجب أن يتمتع بها العمال لتشغيل هذه الآلات المعقدة. انظر:
Robert Blauner, *Alienation and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1973).

(٢٥) انظر:
Sabel (1981), pp. 64 - 67.

(٢٦) انظر على سبيل المثال النتائج التي توصل إليها روبرت بلونر:
Robert Blauner, «Work Satisfaction and Industrial Trends,» in Walter Galenson and Seymour Martin Lipset, eds., *Labor and Trade Unionism* (New York: Wiley, 1960).

وجدت إحدى الدراسات التي استطلعت آراء العمال في أربعة بلدان أن العمال المهرة يهتمون بالوظائف المثيرة أو التي تحقق الذات، بينا يهتم العمال العاديون بالأجر. واعتبر كثير من العمال المبتدئين وغير المهرة أن العمل في المصنع يضفي مكانة اجتماعية مهمة في المقام الأول. انظر:

William H. Form, «Auto Workers and Their Machines: A Study of Work, Factory, and Job Satisfaction in Four Countries,» *Social Forces* 52 (1973): 1 - 15.

(٢٧) في ما يتعلق بتجارب هوثورن، انظر:

Hirszowics (1982), pp. 52 - 54.

(٢٨) انظر:

Elton Mayo, *The Human Problems of an Industrial Civilization* (New York: Macmillan, 1933), and *The Social Problems of an Industrialized Civilization* (London: Routledge and Kegan Paul, 1962).

(٢٩) انظر:

Ian Jamieson, «Some Observations on Socio-Cultural Explanations of Economic Behavior,» *Sociological Review* 26 (1978): 777 - 805.

للاطلاع على موجز للدراسات المتعلقة بالطبيعة المقيدة بالثقافة للممارسات الإدارية الأميركية، انظر:

Negandhi, and B. D. Eastafan, «A Research Model to Determine the Applicability of American Management Know-How in Differing Cultures and/or Environments,» *Academy of Management Journal* 8 (1965): 309 - 318.

الفصل العشرون

توافر الثقة في فرق العمل

وصلت آيديولوجية الإنتاج بالجملة إلى ألمانيا مع ظهور الترجمة الألمانية لكتاب فريدريك تيلور «مبادئ الإدارة العلمية» عام ١٩١٨، وكتاب «السيرة الذاتية لحياة هنري فورد» عام ١٩٢٣، في حين أعيد طبع الكتاب الثاني ثلاثين مرة في السنوات القليلة اللاحقة، الأمر الذي أدى إلى ظهور نزعة واضحة لتأليه «التيلورية» و«الفوردية» لدى بعض تجمعات الصناعيين الألمان[1]. والحقيقة أن الزيادة الهائلة في إنتاج مصانع فورد في هايلاند بارك تحديداً أثار إعجاب الصناعيين الألمان كلهم ولفت انتباههم إلى ضرورة تبني أساليب الإنتاج بالجملة وتقاناته، وكان هذا الإعجاب هو الباعث الحقيقي لحركة «عقلنة وترشيد الصناعة الألمانية» في منتصف العشرينيات.

ولكن على الرغم من تبني الصناعة الألمانية لمبدأ الإنتاج بالجملة، إلا أن «التيلورية» بحد ذاتها لم تلق الكثير من التأييد لدى الغالبية العظمى من الصناعيين والمهندسين الألمان، فضلاً عن العمال العاديين، والسبب في ذلك هو أن التخصصية العالية وتخفيض مهارة اليد العاملة وطبيعة العمل في المصانع «التيلورية» كانت تتناقض مع التقاليد الألمانية الراسخة والمؤمنة بأهمية مبدأ «المتعة في العمل» (Arbeitsfreude) الذي ترجع جذوره إلى مرحلة «إنتاج الحرفة» السابقة على عصر النهضة الحديثة. إذ ميز جميع المهندسين الصناعيين الذين تطرقوا إلى موضوع تنظيم هيكلية المعمل الحديث في هذه الحقبة (ومنهم

غوستاف فرنز وبول ريبل وفريدريك فون غوتل-أوتليلينفيلد وغويتز بريفس) بين «التيلورية» وبين النظام الذي طبقه فورد فعلياً واعتبروه أكثر إنسانية[٢]. أي بينما ارتبط تيلور وفورد في الذاكرة التاريخية بوصفهما المنظر والمنفّذ لنظام معمل الإنتاج بالجملة ذي الثقة المتدنية، إلا أن مصانع فورد اعتمدت منذ البداية صيغة من النظام الأبوي لم تكن يوماً جزءاً من مبادئ تيلور العلمية في الإدارة. فقبل أن تتسبب أزمة الكساد الاقتصادي الكبير في الانخفاض الحاد في المبيعات والأرباح، كانت شركة فورد تقدم لعمالها تعويضات السكن والضمان الاجتماعي، وتعمل على إغرائهم بزيادات مستمرة في الأجور والمكافآت، وتحاول جهدها ترسيخ الحس الاجتماعي داخل المصنع بين الإدارة والعمال. وأكد منظرو الصناعة الألمان مراراً أن الأسلوب «التيلوري» لا يتلاءم مع طبيعة علاقات العمل الألمانية، لذلك فضلوا الاعتماد على الجانب الأبوي في الأسلوب «الفوردي» كنموذج أمثل لعملية «ترشيد الصناعة وعقلنتها». كما أسهم نقدهم اللاذع للبعد اللاإنساني في الفكر التيلوري إلى تبلور العديد من النقاط الجوهرية التي أشار إليها في ما بعد أتباع إلتون ميو ومدرسة علاقات العمل الإنسانية.

كانت ألمانيا أول دولة أوروبية تضفي صبغة قانونية على فكرة إقامة مجتمع من المصالح المشتركة بين الإدارة والعمال، وذلك حين أصدرت في العشرينيات تشريعات مجالس العمل التي اعتمدت مبدأ انتخاب ممثلي العمال في كل شركة وإعطاء هؤلاء الممثلين حق المشاركة في اتخاذ قرارات مهمة كانت في السابق حكراً على الجهاز الإداري في المعمل. وكان الجناح المتطرف في الحركة العمالية الألمانية ينظر بعين الريبة إلى مجالس العمل هذه لأنها فشلت في تحقيق ما وعدت به من إيجاد حس مجتمعي داخل المصنع في حقبة ما بين الحربين، ولأن الغالبية العظمى من هؤلاء المتطرفين كانت تسعى إلى بسط سيطرة العمال الكاملة على إدارة وتشغيل المعامل، خصوصاً بعد تأسيس «سوفييتات» عمالية على الطريقة البلشفية خلال الفترة الثورية التي أعقبت نهاية الحرب العالمية الأولى[٣]. لكن هذه التشريعات التي أقرتها جمهورية فايمر كانت سابقة فريدة من نوعها لإقامة مجتمع ممأسس بين العمال والإدارة، اعتمدته ألمانيا في إقامة

«السوق الاجتماعي الاقتصادي» بعد نهاية الحرب العالمية الثانية. كما جسدت هذه التشريعات المبكرة إشارة واضحة إلى اهتمام الألمان بالبعد الاجتماعي منذ بدايات تطبيقهم لأساليب الإنتاج بالجملة وتقاناته.

وبغض النظر عما آلت إليه هذه التشريعات الاجتماعية في ما بعد، فإن علاقات الإنتاج الحقيقية على أرض المصنع الألماني أخذت شكلاً اجتماعياً واضحاً في سياق تطورها في النصف الثاني من القرن العشرين. والغريب أن المجتمع الألماني الحديث يمتاز بقدرته على المواءمة بين مظهرين اجتماعيين متناقضين. فمن ناحية تبدو ألمانيا، كغيرها من البلدان الأوروبية، مجتمعاً مليئاً بالانقسامات الطبقية وغيرها من الحواجز التي تعيق عمليات التحول والتفاعل الاجتماعي بين مختلف الفئات، إذ توجد في ألمانيا حركة عمالية قوية ومتطورة وبالغة التنظيم، آمن قياديوها لسنوات طويلة بالتحليل الماركسي وصراع الطبقات، ولا تزال محاولاتهم مستمرة حتى الآن لانتزاع مكاسب جديدة من الإدارة وأصحاب رؤوس الأموال. وكما رأينا سابقاً لا يوجد في ألمانيا نقابات عمالية خاصة بهذه الشركة أو تلك، كما هي الحال في اليابان؛ لأن هذه الصيغة من تنظيمات العمل «الصفراء» التي روجت لها الدولة في حقبة النازية فضحت ثم أسقطت. وفي الوقت نفسه، هنالك درجة عالية من الاعتزاز بالعمل وبمهارة العمال الألمان، الأمر الذي يشعرهم بالانتماء لا إلى طبقتهم الاجتماعية فحسب بل إلى صناعاتهم وشركاتهم وأجهزتهم الإدارية أيضاً. وقد ساعد هذا الإحساس بالتفوق الحرفي والاعتزاز بقيمة العمل على تخفيف حدة الصراع الطبقي، وعلى إقامة علاقات عمل مختلفة ما كان لها أن تقوم بدونه.

والواقع أن بنية المصنع الألماني تختلف عن مثيلاتها في أوروبا، إذ تبقى أقرب إلى الصيغة المثالية لتنظيم المعمل الحديث ببنيته الاجتماعية المرنة وعلاقات عمله الإنسانية. ولو حاولنا أن نتمثل هيكلية هذا المعمل المثالي وطريقة الوصول إليه نجد أن العودة إلى نظام إنتاج الحرفة غير وارد على الإطلاق، وذلك لاستحالة تطبيقه عملياً على معظم قطاعات الصناعة الحديثة ذات الحجم الهائل، بل يجب علينا القيام بسلسلة من الإجراءات الإصلاحية

أو «اللاتيلورية» لتنظيم العمل. وبدلاً من المبالغة في التخصصية وتقسيم العمل إلى مهمات صغيرة ومتكررة ينفذها عمال متخصصون بميكانيكية وروتينية مملة، يحافظ المعمل المثالي على أقصى درجات المرونة في الاستفادة من القوى العاملة، حيث يجري تدريب كل عامل على مجموعة من المهارات التي يؤديها متنقلاً من موقع إلى آخر داخل المصنع ووفق متطلبات الإنتاج اليومي؛ كما يجري توزيع المسؤوليات على جميع العاملين بمن فيهم أدنى العمال مرتبةً في سلم الإنتاج الهرمي والتراتبي. وبدلاً من التشدد في الحفاظ على هرمية الهيكلية الوظيفية التي خلقت حواجز هائلة بين الإدارة والعمال، يشجع المعمل المثالي على التخفيف من الفوارق والسماح بدرجة أعلى من التفاعل وسهولة الانتقال من الأعمال اليدوية إلى الأعمال التخصصية وبالعكس، حيث ينجز العمل ضمن فريق متعدد المواهب والخبرات يمكن للعاملين فيه تبادل المواقع إن اقتضت الحاجة. وخلافاً للأسلوب التيلوري في تنظيم العمل، الذي يسمح بوجود فوارق هائلة في الأجور والرواتب بين الإدارة والعمال، فضلاً عن اعتماده «نظام سعر القطعة» المعقّد ونظام المكافآت المادية الكبيرة لجهد العاملين الإضافي، يضع المعمل المثالي نظام رواتب ثابتاً مع مكافآت تدفع على أساس مجهود فريق العاملين كله. وخلافاً للنظام التيلوري أيضاً، حيث تنعكس الصبغة القانونية على مكان العمل ذاته، سواء بسبب نوعية التصميم الهندسي الحافل بالتفاصيل الدقيقة التي تتطلبها نوعية العمل التخصصية أو بسبب ردة فعل العاملين تجاهه، يُشاد المعمل المثالي على مساحات واسعة يتم فيها لقاء العمال والإدارة وجهاً لوجه عبر قنوات اتصال ودية وغير رسمية يسهل فيها حل المشكلات بعفوية وتلقائية. أخيراً، وعلى النقيض من المعمل التيلوري الذي يخفض مهارات العمال العاديين ويلغي الحاجة إلى توفير الثقة، يضاعف المصنع المثالي من مهارات عامليه لدرجة يمكن فيها الثقة بقدرتهم على تحمل جزء أكبر من المسؤولية فيما يتعلق بتخطيط وتنفيذ عمليات الإنتاج.

أثبتت الدراسات المقارنة بين تنظيم المصنع الألماني وتنظيم المصانع الأخرى في الدول الصناعية المتقدمة أن المرافق الإنتاجية الألمانية تتمتع بهذه

الخصائص والميزات المثالية كلها بدرجات أعلى من مثيلاتها في باقي البلدان الأوروبية. لنأخذ مثلاً قضية المرونة في المهارة التخصصية وتنظيم فرق العمل الجماعية. لقد كان المصنع الألماني منذ البداية منظماً على أساس العمل ضمن فرق جماعية، حتى قبل أن يصبح شائعاً فيتم استيراده وتطبيقه بحذافيره في المصانع الأميركية. ولم تطالب نقابات العمال الألمانية قط بوجود تصنيفات وقواعد محددة بكل وظيفة في المعمل، كما كانت الحال في العصر الذهبي للنقابات وسيطرتها على سوق العمل في أميركا. بينما تمتع مشرف العمال (أو المعلم Meister) الألماني بثقة أكبر، وتحمل مسؤوليات أشمل من مثيله في فرنسا مثلاً، بما فيها سلطة نقل العمال من مكان إلى آخر داخل المصنع بغية تنفيذ المهمات الموكولة لهذا الفريق أو ذاك بالشكل الأمثل بالتعاون مع قادة الورديات والفرق العمالية. وكان «المعلم» دائماً مسؤولاً عن معرفة وتطوير مهارات العاملين في فريقه، وكان له حق استخدامها بالطريقة التي يراها مناسبة داخل المعمل وحسب التطور الفعلي لهذه المهارات. أضف إلى ذلك أن نقل العمال دورياً من موقع إلى آخر كان عادة متبعة في المصانع الألمانية تحسباً لحالات الطوارئ على خط التجميع، أو بسبب مرض أو تغيب بعض العمال المختصين، حيث كان رئيس الفريق مسؤولاً عن نقل العمال من وظائف أخرى لسد الفراغ دون أي تبعات قانونية أو مشكلات إدارية[٤].

على العكس من ذلك، تعتمد فرنسا نظاماً مركزياً موحداً لتقسيم العمل، يتم فيه إيجاد مسمى لكل وظيفة من وظائف الدولة، بدءاً بالعامل العادي وانتهاء بأعلى المديرين مرتبة. ويقوم هذا النظام على تصنيف العاملين ضمن فئات محددة لا يمكن تجاوزها إلا بالقدم، لا حسب الكفاءة، تماماً كما كانت الحال في أميركا أيام سيطرة النقابات على سوق العمل. ونظراً لأن هذا النظام الديكارتي المتشدد يربط مسمى الوظيفة (وبالتالي الأجر المحدد لها) بالوظيفة لا بالعامل ذاته، فإن منازعات العمل في فرنسا لا تتركز حول تطوير المهارات أو قدرات الإنتاج لدى العاملين بل حول تسلق السلم الوظيفي التراتبي. أي أن العامل الفرنسي، بعكس نظيره الألماني، لا يستطيع تحسين وضعه المعيشي إلا

من خلال الرواتب التي يقرها النظام الداخلي لهذه الوظيفة أو تلك، بغض النظر عن مهارات أو خبرات الموظف. لذلك جرت العادة في فرنسا على زيادة أعداد الوظائف في المراتب العليا من السلم الوظيفي، سواء اقتضت مصلحة العمل ذلك أم لا. الأمر الذي يتطلب الكثير من المساومة والمقايضة في كل قطاع من قطاعات الصناعة الفرنسية. وهذا بدوره يعني أن الإدارة والعمال يضيعون الكثير من الوقت والجهد في المفاوضات على مستوى كل فرع من فروع المعمل لا على مستوى المعمل ذاته، سواء حول كيفية تشغيل العاملين أو حول مواءمة أجورهم مع توصيفات كل وظيفة متوافرة وتعويضاتها.

يتشابه نظام تقسيم العمل هذا مع نظام الوظائف الحكومية في فرنسا، فكلاهما مركزي وبيروقراطي ويعتمد على سلطة القانون والقواعد الإدارية الصارمة التي تعيق إمكانية قيام أي حس مجتمعي على أرض المعمل. كما يؤدي ذلك إلى قيام نظام الامتيازات الذي أتى توكفيل على ذكره في سياق نقده للعهد البائد في فرنسا قبل الثورة، حيث «كان التمايز بين فئات المجتمع يتم على أساس امتلاك كل منها مجموعة مختلفة من الامتيازات. وحيث كانت كل فئة تتمسك حتى بأتفه هذه المزايا وتحرص على اعتبارها رمزاً لمكانتها الرفيعة واختلافها عن باقي الفئات الاجتماعية». شيء من هذا القبيل يحدث باستمرار داخل نظام تصنيف الوظائف وتقسيم العمل في الصناعة الفرنسية، إذ إن التراتبية وعلاقات العمل الرسمية تعزل العمال عن بعضهم وتدفعهم إلى التمسك بنقاط الاختلاف والتمايز والاستعاضة عن روح الود والزمالة باللجوء إلى السلطة المركزية لحل خلافات العمل. بمعنى آخر، يعيق النظام إمكانية إيجاد وتطوير فرق عمل متجانسة ومرنة تتبادل المواقع حسب ما تقتضيه متطلبات الإنتاج[٥].

لا تعاني علاقات العمل في ألمانيا مثل هذه الدرجة من نقص المرونة، ففرق العمل في المصنع الواحد تعرف بعضها بعضاً وغالباً ما تحمل اسم «المعلم» أو مراقب العمال المشرف عليها، فتتأثر بأسلوبه في العمل وتنطبع بطابعه الخاص. ونظراً لأن مراقب العمال الألماني مسؤول عن تقديم تقييم شخصي للإدارة عن كل فرد في فريقه، فهو يعرف جميع العاملين والوظائف التي يؤدونها، وهو مؤهل

تماماً لتقديم مثل هذا التقييم، لأنه بالأصل عامل ماهر اكتسب خبرته عن طريق العمل في القطاعات نفسها التي يشرف عليها. لذلك يبقى على دراية شخصية بالمهارات والمهمات المطلوبة كلها. ويحدد تقييم مراقب العمال الألماني حجم المكافآت ونوعية الترقية الوظيفية التي يحصل عليها كل عامل، ومن ثم فهو يتحكم فعلياً بالمستقبل المهني للعامل الألماني، الأمر الذي يمنحه سلطات وصلاحيات واسعة لا يتمتع بها المراقب الفرنسي أو حتى الأميركي أيام سيطرة النقابات العمالية على سوق العمل وتصنيفات الوظائف. ولم تتمكن فرنسا وأميركا من تشكيل فرق عمل مماثلة في تلك الفترة لأن كل محطة عمل داخل المصنع مخصصة لفئة محددة من «الوظائف» وفق نظام تصنيف العمل، ولذلك كان من المستحيل نقل العاملين من موقع إلى آخر ما لم ينتموا إلى الفئة الوظيفية نفسها[٦]. في حين كان مراقب العمال الألماني - وما يزال- يؤدي هذه المهمة بيسر وسهولة ودون أي تعقيدات إدارية أو قانونية تعيق مرونة العملية الإنتاجية. وبالمقارنة مع هذا المراقب الألماني المتمكن، يبدو المشرف الفرنسي في وضع لا يحسد عليه بين سندان العمال ومطرقة الإدارة: فلا هو عامل منتج كمرؤوسيه ولا يعامله رؤساؤه بندية[٧]. ولذلك جرت العادة في فرنسا على اعتباره شخصاً مكروهاً ومنبوذاً من الجميع يعاني الملل والسأم في وحدته. وكعادة الفرنسيين في تجنب علاقات السلطة المباشرة التي تحدث عنها كروزييه وغيره بإسهاب، لا يطلب من المشرف الفرنسي تقديم تقييم شخصي عن عامليه، ولذلك لا يتمتع بسلطات وصلاحيات نظيره الألماني، كما إن رأيه غير مهم أصلاً لأن المكافآت والترقية الوظيفية التي يحصل عليها العامل في فرنسا مرهونة حصراً بنظام تصنيف العمل وقدم العامل في كل وظيفة (وهو النظام نفسه المطبق في جامعات فرنسا الحكومية، حيث تتم ترقية الأساتذة لا حسب تقييم زملائهم الأكاديميين الأعلى مرتبة، كما هي الحال في الولايات المتحدة، بل وفق معايير رسمية يحددها البيروقراطيون في وزارة التعليم العالي في فرنسا).

تظهر تراتبية العلاقة بين العمال والإدارة في ألمانيا أيضاً درجة عالية من التنظيم الاجتماعي. ففي حين تفصل الشركات البريطانية التي تعتمد النموذج

«التيلوري» ما بين الوظائف التقنية والإدارية من جهة، وبين العمل على خط الإنتاج من جهة ثانية، تحرص الشركات الألمانية على أن يتمتع عمالها العاديون بدرجة عالية من المهارة والخبرة التقنية التي تمكنهم من إدارة خط الإنتاج بأنفسهم وبحد أدنى من رقابة وإشراف الجهاز التقني المتخصص أو الإداري[٨]. ويقوم العمال الألمان على سبيل المثال ببرمجة معدات تصليح آلاتهم بأنفسهم، بينما تُعتبر البرمجة قي بريطانيا عملية تخصصية لا يقوم بها إلا المهندس المسؤول أو كبار الموظفين (من ذوي الياقات البيض) الذين يعملون في مكاتب مستقلة بعيداً عن أرض المعمل[٩]. كما درجت العادة في ألمانيا على أن يتمتع الجهاز الإداري بمهارات العمال الذين يشرف عليهم بدلاً من وجود طبقة مستقلة من الموظفين تعتبر نفسها متخصصة في مجال الإدارة.

هذا التفوق في المهارة والتخصصية وزيادة حجم المسؤولية التي يضطلع بها العامل العادي وصغار الموظفين والمشرفين على سير العمل في المصنع الألماني، يفضي إلى نتيجة مهمة هي أن سقف العمل المكتبي/ الإداري يبقى في ألمانيا أعلى من مثيله في بريطانيا أو فرنسا. ولهذا السبب تنخفض نسبة العاملين في الوظائف المكتبية/ الإدارية (الموظفين من ذوي الياقات البيض) بالمقارنة مع العمال العاديين (العمال من ذوي الياقات الزرق) في ألمانيا عن نسبتها في بريطانيا وفرنسا. ففي فرنسا هنالك ٤٢ موظفاً مكتبياً وإدارياً لكل ١٠٠ عامل عادي، في حين ينخفض هذا المعدل في ألمانيا إلى ٣٦. وبينما يشرف مراقب العمال الفرنسي وسطياً على ١٦ عاملاً عادياً، يشرف مراقب العمال الألماني على ٢٥ عاملاً عادياً[١٠]. في فرنسا أيضاً هنالك علاقة وثيقة بين توافر الأعمال المكتبية/ الإدارية المرموقة والعالية الأجر وبين وجود قوى عاملة مستقرة ومؤثرة، فالحصول على وظيفة إدارية يشكل قفزة نوعية في المكانة الاجتماعية وفي حجم التعويضات والامتيازات التي يتلقاها العامل. ولكن هذه المكانة الجديدة تخلق حاجزاً اجتماعياً كبيراً مع زملاء العمل القدامى. أما في ألمانيا فقد نجحت المحاولات لتقليص حجم الأعمال والوظائف المكتبية والحفاظ على تنوع التخصصات والمهارات في مختلف قطاعات إنتاج العمال العاديين[١١].

الأمر الذي يوفر قدراً أكبر من المرونة والإحساس بالتضامن الاجتماعي بين العمال على خط الإنتاج.

وكما هو متوقع في مجتمع عمالي أكثر تنظيماً، تنخفض نسبة التفاوت في رواتب العاملين في مختلف الفئات الوظيفية في ألمانيا عن مثيلاتها في فرنسا وبريطانيا. إذا يبلغ الفرق بين معدل رواتب العاملين العاديين والعاملين في الوظائف المكتبية في ألمانيا ١,٣٣ بالمئة، في حين تبلغ هذه النسبة في فرنسا ١,٧٥ بالمئة، وبالتالي فإن زيادة عدد الوظائف المكتبية والإدارية في الصناعة الفرنسية يؤدي إلى زيادة تكاليف العمل بشكل عام. أما نظام الرواتب الثابتة في ألمانيا فيرتبط ارتباطاً مباشراً بنظام العمل ضمن فرق ومجموعات، حيث يجري تحديد مكافآت زيادة الإنتاج على أرض المعمل وحسب تقييم مراقب العمل لحسن أداء العامل لمهماته. ونظراً لأن الاختلاف الكبير في الرواتب والمزاجية في توزيع المكافآت والتعويضات يؤثران سلباً في معنويات العاملين في مجموعات صغيرة ويضعف ثقة العاملين بمراقب العمل، تبقى الرواتب في ألمانيا معتمدة على مهارات العاملين ودرجة تأهيلهم، وتظل أكثر استواء عموماً[١٢]. أما الطبيعة الرسمية لنظام تصنيف الوظائف في فرنسا فتبعد مسؤولية تحديد الرواتب والمكافآت عن أرض المعمل، وتبقيها إما على مستوى مكتب شؤون الموظفين في الشركة أو على مستوى أعلى تحدده المفاوضات بين النقابات المحلية والإدارة في مختلف قطاعات الصناعة الفرنسية، حيث يتم الإقرار بفروقات كبيرة في التعويضات والأجور دونما حاجة إلى المواجهة المباشرة مع العمال الذين يتقبلونها بسهولة أكبر، نظراً لكونها أمراً واقعاً مفروضاً عليهم.

إن ثقة المديرين الألمان بالعامل العادي واستعدادهم لتحميله قدر أكبر من المسؤولية يرجع بالدرجة الأولى إلى المهارات العالية التي يتمتع بها بفضل نظام التأهيل والتدريب المهني في ألمانيا. وعلى الرغم من صعوبة إيجاد معايير محددة يتم على أساسها قياس مستويات تأهيل العاملين الصناعيين في هذه الثقافة أو تلك، إلا أن هنالك مؤشرات واضحة يمكن الاعتماد عليها، كحقيقة أن عشرة في المئة فقط من مجموع العاملين في ألمانيا لا يحملون شهادات خبرة

وتأهيل في مجالات الصناعة، في حين ترتفع هذه النسبة إلى أكثر من خمسين في المئة بين العمال الفرنسيين[١٣]. ويلعب نظام التأهيل هذا دوراً بالغ الأهمية في تزويد الصناعة الألمانية بأرضية صلبة من المهارات والخبرات التي تحتاج إليها للحفاظ على سمعتها وشهرتها الواسعة بدقة الإنتاج وجودته، كما يساعد على خفض نسبة البطالة لدى الشباب الألمان عن مثيلاتها في باقي البلدان الأوروبية، الأمر الذي أثار إعجاب الكثيرين وفي مقدمتهم إدارة الرئيس الأميركي كليتتون، حيث دعت في حملتها الانتخابية لعام ١٩٩٢ إلى تبني النظام الألماني للتأهيل المهني. لكن يجب علينا أن ندرك أن هذا النظام جزء لا يتجزأ من نظام التعليم الألماني، وأن من المتعذر تقسيمه وتصدير أجزاء منه لأنه يرتكز على التقاليد الاجتماعية والثقافية الراسخة لبلدان أوروبا الوسطى.

يعد نظام التعليم المهني في ألمانيا أوسع بكثير من مثيليه في بريطانيا وفرنسا، حيث لا يوجد إلا في قطاعات صناعية محددة، كالصناعات الهندسية وصناعات البناء في بريطانيا، وفي قطاع الحرف اليدوية التقليدية في فرنسا[١٤]. أما في ألمانيا فيبدأ نحو سبعين في المئة من الشباب حياتهم المهنية متدربين في حرفة؛ في حين لا تزيد نسبة العاملين الذين يفشلون في الحصول على خبرة عملية أو الوصول إلى مستوى التعليم العالي على عشرة في المئة[١٥]. وتستمر فترة تدريب الصانع الألماني سنتين أو ثلاثاً أو أكثر، ويتلقى فيها أجراً مخفضاً. كما ينتشر فعلياً في كافة قطاعات الصناعة الألمانية للموظفين الإداريين والعمال على حد سواء، بما فيها المصارف والبيع بالتجزئة والأعمال المكتبية وبقية الخدمات التي لا يتلقى فيها العامل الأميركي أو الأوروبي عادة أي تدريب مهني. أي أن موظف المبيعات في أي مخزن ألماني يتلقى ثلاث سنوات من الخبرة والتدريب، في حين أن نظيره الأميركي في أي فرع من فروع شركة «ج. سي. بني» مثلاً لا يتلقى أكثر من ثلاثة أيام تدريبية[١٦]. ومع أن أحد أهم أهداف برامج التأهيل في ألمانيا هو إشاعة جو اجتماعي بين الشباب وتعويدهم على إيقاع الحياة العملية ومتطلباتها، إلا أن الصناع يتلقون أيضاً تدريباً تخصصياً في إحدى الحرف، ويخضعون في نهاية برنامج التأهيل لامتحانات دقيقة ومفصلة

يحصلون بعدها على شهادة رسمية تؤهلهم لممارسة هذه الحرفة، ويعترف بها أصحاب العمل في كافة أنحاء ألمانيا. وكما هي الحال في المؤهلات التخصصية العالية لدى العاملين في مجالات الطب والمحاسبة والقانون إلخ.. تعتبر هذه الشهادات المهنية مصدر فخر واعتزاز لحاملها، فأن تكون خبازاً أو سكرتيراً أو ميكانيكياً في ألمانيا يتطلب جهداً ودراية أكبر مما يتطلبه الأمر في أميركا أو إنكلترا أو فرنسا.

يشرف على إدارة نظام التأهيل المهني كل من القطاع الخاص بشركاته المتعددة، والقطاع العام بمعاهده الحكومية التي تدعمها الدولة وتقدم لطلابها معلومات وخبرات تخصصية. ويجري العمل في برنامج التأهيل هذا على أساس طوعي، سواء من الشركات المساهمة أو من العاملين، مع أن جميع الشركات تقريباً تشارك في هذه البرامج وتخضع للقواعد والإجراءات الصارمة التي تفرضها الدولة. كما تتقاسم تكاليف البرامج الشركات الخاصة والمؤسسات الحكومية والأفراد الذين يتقاضون أجراً مخفضاً وأدنى من سعر السوق طوال فترة تدريبهم. ومما لا شك فيه أن نجاح برامج التأهيل يقتضي وجود إجماع في الرأي بين أصحاب العمل والعمال على أهمية هذه البرامج وجدواها. فتدريب العاملين في الشركات الخاصة مكلف جداً لهذه الشركات (مع صعوبة تقدير هذه الكلفة بدقة)، ولاسيما أن الشركات الألمانية، بعكس الشركات اليابانية، لا تطالب المتمرنين بالعمل لديها أو الولاء لها مدى الحياة. وتبقى معدلات ترك العاملين المتمرنين للشركة التي اكتسبوا خبراتهم فيها مرتفعة نوعاً ما، ففي السبعينيات بقي أربعون في المئة فقط من المتمرنين في الشركة التي تدربوا فيها بعد ١٨ شهراً من حصولهم على شهادات التخرج[١٧].

ونظراً لاحتمال انفصال العامل المتمرن عن الشركة، يبدو من الطبيعي أن تحاول الشركات التهرب من تدريب العاملين والاعتماد على أولئك الذين تدربوا في شركات أخرى توفيراً للنفقات[١٨]. ولكن مثل هذا الأمر لا يحدث على نطاق واسع في ألمانيا، والسبب في ذلك يرجع إلى عوامل عدة، أولها أن نظام التأهيل يكاد يكون شاملاً وعاماً في كافة القطاعات الصناعية؛ فإن

خسرت الشركة أحد العاملين المتمرنين لديها بعد بذل الكثير من الجهد والوقت والمال في تدريبه، فإنها تبقى على ثقة من قدرتها على تشغيل عامل آخر تلقى التدريب ذاته في شركة أخرى. وفي الوقت ذاته، غالباً ما يكون نظام التأهيل خليطاً من الخبرات العامة والخبرات الخاصة بالشركة؛ ومع أن الحصول على العامل الموازي متوافر بسهولة خارج الشركة، إلا أن هنالك الكثير من الإغراءات والحوافز التي تدفع العاملين المتمرنين إلى البقاء في الشركات نفسها. الأمر الأكثر أهمية أن جميع أصحاب العمل يشعرون بدرجة عالية من المسؤولية الاجتماعية التي تدفعهم للعناية والاهتمام بعمالهم وإعطائهم كافة الخبرات التي تسهل حصولهم على عمل. والشركات التي لا تهتم بعمالها كثيراً ما تواجه مقاطعة العمال لها، فتعيش أزمة ثقة مع عامليها. في نهاية المطاف، يبقى هذا الإحساس بالمسؤولية موقفاً متجذراً في صلب الحياة الثقافية الألمانية حيث يسهم العديد من المؤسسات الاجتماعية في برامج التأهيل، بما فيها المؤسسات الفيدرالية والحكومية والمحلية والبلديات والكنائس والنقابات العمالية إلخ. أي أن هنالك قيمة ثقافية للعمل حددتها جميع هذه المؤسسات وبالتالي فإن الخروج على النظام السائد يُعد خرقاً للقواعد والقيم الثقافية للمجتمع الألماني برمته.

أما إذا لم يفعل هذا الضغط الأخلاقي والثقافي فعله، فيمكن اللجوء إلى مجالس العمل - التي ترجع جذورها إلى جمهورية فيمر في العشرينيات- بهدف تقريب وجهات نظر بين العمال والإدارة. وتمتلك مجالس العمل هذه سلطات واسعة لفرض قواعد وإجراءات قانونية تحد من قدرة صاحب العمل على تشغيل أو طرد العاملين حسب مزاجه الشخصي. كما فرض على جميع الشركات الراغبة في تخفيض عدد العاملين لديها تقديم تعويضات مجزية للعمال المسرّحين ونفقات إعادة تأهيلهم أو نقلهم إلى قطاعات عمل أخرى. الأمر الذي يحد من قدرة الانتهازيين على «سرقة» العمال المهرة من الشركات الأخرى[١٩]. كما يحد من تنقل العمال ويمنحهم فعلياً حق العمل الدائم مدى الحياة، كما هي الحال في اليابان، ولا يسع المرء إلا أن يتساءل عما قد يحدث لو

وجدت مثل هذه المؤسسات الواسعة السلطة والصلاحية في مجتمع لا تتوافر فيه مثل هذه الأرضية الثقافية، كبريطانيا مثلاً أو فرنسا. من دون أدنى شك سوف يساء استخدام هذه المؤسسات على أوسع نطاق، وخصوصاً من ناحية استغلال سلطتها السياسية في خلافات العمل، سواء لمنع تسريح العمال أو الحفاظ على كل وظيفة في المعمل بغض النظر عن جدواها الاقتصادية وتأثيرها في الإنتاج (وكلنا يذكر الحرب المريرة التي شنها أرثر سكارغيل ونقابة عمال المناجم في بريطانيا على الحكومة وإدارة الشركة في بداية الثمانينيات، بهدف منع إغلاق مناجم الفحم القديمة وغير المجدية اقتصادياً). مثل هذه المشكلة لا يمكن أن تنشب بالحدة نفسها في ألمانيا بسبب الدرجة العالية من الثقة المتبادلة بين مجالس العمل والإدارة[٢٠]. فمجالس العمل الألمانية أكثر تفهّماً لحاجة الشركات الملحة إلى الحفاظ على قدرتها التنافسية في السوق التجاري، وغالباً ما تطالب بإعادة تأهيل العاملين وتوزيعهم على اختصاصات أخرى في الشركة حفاظا على قدرتهم على العطاء والإنتاج. وتدرك الشركات الألمانية من جهتها أنها لا تستطيع تسريح العاملين بسهولة ولذلك تعمل على إعادة تأهيلهم ومحاولة إيجاد نوع من المرونة في سوق العمل. تماماً كما هي الحال في النظام الياباني، وإن يكن مستوى إحساس العمال الألمان بالمشاركة والتضامن في ما بينهم على أرض المعمل يبقى أدنى بكثير مما هو عليه في اليابان.

والمفارقة أن نظام التأهيل المهني في ألمانيا يولد أعلى درجات الإحساس بالمشاركة والتضامن العمالي في أوروبا، مع أنه جزء لا يتجزأ من نظام التعليم الألماني الأشمل الذي يبدو لأول وهلة أكثر طبقية من أنظمة التعليم في فرنسا أو الولايات المتحدة أو اليابان. إذ إن من أهم سمات التعليم الثانوي في ألمانيا نظام «الفروع التخصصية»، حيث يجب على الطالب بعد أربع سنوات من الدراسة الابتدائية الاختيار ما بين المدارس التقنية Realschule أو Hauptschule أو Gymnasium. ويقود أول فرعين إلى نظام التأهيل المهني؛ بينما يؤهل الفرع الثالث معظم طلابه للدراسات العليا في الجامعة. وفي الحقيقة، يتأهل الطلاب الذين يجتازون الامتحان النهائي في ختام المرحلة الثانوية Abitur للانتساب إلى

أي جامعة ألمانية. وهكذا يواجه الطفل الألماني منذ سن العاشرة خيارات تعليمية مهمة سوف تقرر حياته المهنية بقية عمره. ويعكس نظام الفروع التخصصية هذا التفاوت الطبقي في المجتمع الألماني الذي لا يشجع على الحراك الاجتماعي. إذ إن نسبة ١٥ في المئة من أبناء الطبقات العاملة اختاروا الدخول إلى مدارس Gymnasium في الستينيات[٢١]. في حين أن دخول الجامعة في فرنسا أو اليابان تحدده نتائج امتحان وطني في نهاية الدراسة الثانوية، وهو امتحان مفتوح نظرياً على الأقل لجميع الطلاب بغض النظر عن خلفيتهم التعليمية المسبقة. أما نظام التعليم الثانوي في فرنسا فيبقى أقل طبقية من مثيله الألماني، إذ إن نسبة ٤٠ في المئة من طلاب مدارس الليسيه (الفرع الإعدادي العالي لدخول الجامعة) في فرنسا في فترة الستينيات كانوا من أبناء الطبقات العمالية.

كيف حدث إذن أن نظام التعليم الفرنسي، لا النظام الألماني، هو الذي أدى - ويؤدي- إلى وجود أماكن عمل طبقية ومقسمة إلى فئات مختلفة المكانة والامتياز تجد صعوبة بالغة في التعامل والتعايش فيما بينها؟ الإجابة تكمن في نوعية التدريب الذي يتلقاه الطلاب بعد اجتيازهم مرحلة الدراسة العامة. في فرنسا، مثلاً، نظام التعليم الإعدادي والثانوي مفتوح الفئات كلها وينتهي بامتحان «البكالوريا» الذي تحدد نتائجه مستقبل الطلاب العلمي والمهني بمعزل عن خلفيتهم الطبقية. والطالب الموهوب يستطيع الانتساب إلى إحدى الجامعات المرموقة، وإن كان فقيراً، ثم ينضم بعدها إلى إحدى الكليات العالية التي تشكل مفتاحاً للحصول على وظيفة محترمة في قمة الهرم الإداري في فرنسا، سواء في القطاع العام أو الخاص. ولكن المواهب لا تتوزع بالتساوي في المجتمع الفرنسي، كما في غيره من المجتمعات، ولذلك تضطر الغالبية العظمى من الطلاب إلى ترك التعليم بعد حصولهم على البكالوريا أو بعد ذلك بقليل (يفشل ٤٥ بالمئة من طلاب فرع الدراسة الثانوية العالية في الحصول على شهادة البكالوريا في فرنسا، في حين تنخفض هذه النسبة إلى ١٠ بالمئة فقط في ألمانيا). وكما في الولايات المتحدة، هنالك تحامل ضد نظام التعليم المهني في فرنسا، إذ لا يدخله إلا الطلاب الذين فشلوا في نظام التعليم العام، والذين لا يتمتعون

بقدرات أكاديمية تؤهلهم للدراسة الجامعية. وغالباً ما يعمل هؤلاء في قطاعات العمل العادي (الياقات الزرق) أو العمل الإداري والمكتبي الذي لا يحتاج إلى الكثير من التخصصية. الأمر الذي لا يدعو للاعتزاز والفخر في مجتمع يركز على أهمية ومكانة التعليم العالي الجامعي. على العكس من ذلك، يعرف أبناء الطبقات العمالية في ألمانيا منذ سن مبكرة أنهم سوف لن ينالوا تحصيلهم الجامعي، ولأن نظام التأهيل المهني يزودهم بالخبرات والمهارات التخصصية التي يحتاجون إليها، فإنهم لا يعتبرون أنفسهم فاشلين علمياً بل متفوقين في المجال الذي اختاروه والذي يتطلب الكثير من المهارة والتدريب والدقة.

كما تتجلى ديناميكية نظام التأهيل المهني في ألمانيا في أن فرص التدريب لا تنتهي بانتهاء برنامج التأهيل الأساسي، بل ترتبط بنظام الشهادات المتوسطة الذي يسمح للعمال القدامى بزيادة وتطوير مستوى مهاراتهم وخبرتهم. ونظام الشهادات المتوسطة بحد ذاته هو طريق مستقل لتحسين وضع العمال الاجتماعي ولا يوجد له مثيل خارج ألمانيا. في فرنسا أو الولايات المتحدة مثلاً، لا يمكن الحصول على شهادة تخصصية في الهندسة ما لم يدرس الطالب في الجامعة عدة سنوات، في حين أن هنالك طريقتين لتأهيل المهندس الألماني، أولاهما الدراسة الجامعية والحصول على الشهادة الأكاديمية، كما في باقي دول العالم، وثانيهما اتباع برنامج التدريب المهني المتوسط الذي يمنح المؤهلات المطلوبة لممارسة المهنة[٢٢]. والحقيقة أنه مع مرور الزمن أصبح من الممكن إيجاد طرق أخرى للتحصيل العلمي العالي وبالتالي تحسين الوضع المهني والمكانة الاجتماعية للعامل بحيث يمكننا القول إن خيار الطفل الألماني بالذهاب إلى المدرسة التقنية (Hauptschule) في سن العاشرة لم يحدد خياراته المهنية كما يبدو للوهلة الأولى. أضف إلى ذلك أن نظام التأهيل المهني الأساسي يزود ثلثي العمال العاديين في أدنى درجات السلم التخصصي بالكثير من المهارات العالية والمتنوعة التي تشعرهم بالاعتزاز والفخر بمقدراتهم ومواهبهم الشخصية.

مع كل ذلك، هنالك العديد من التساؤلات حول مستقبل نظام التأهيل المهني ومدى قدرته على رفد الصناعة الألمانية بالكوادر المؤهلة التي تساعدها

على تنمية أو حتى الحفاظ على قدرتها التنافسية في الأسواق العالمية. في بداية الثمانينيات مثلاً واجه هذا النظام أزمة حادة نتيجة ازدياد عدد الشباب الألمان الراغبين في الانضمام إليه مقارنة بعدد فرص العمل المتاحة بنهاية فترة التأهيل. ولكن هذه المشكلة ما لبثت أن تلاشت في نهاية العقد عندما بدا واضحاً أن فترة زيادة المواليد التي غاشتها ألمانيا في بدايته كانت مجرد طفرة مؤقتة ومحدودة[٢٣]. السؤال المطروح حالياً يتركز على قدرة نظام التأهيل بفروعه وتخصصاته الحالية على تأمين حاجة الصناعة الألمانية من اليد العاملة الماهرة في المستقبل، وخصوصاً في اقتصاديات عصر المعلومات في القرن القادم. والواضح أن نظام التأهيل المهني يتمتع بديناميكية وحيوية عالية. فجمعيات التجارة ونقابات العمال قادرة على العمل معاً للتأكد من مواءمة برامج التأهيل ونوعية الخبرات المطلوبة مع حاجة الصناعة الألمانية. كما إن النظام مناسب تماماً لتأهيل العاملين في قطاع الصناعات التكنولوجية المتوسطة، كصناعة السيارات والصناعات الكيماوية وصناعة المعدات الآلية وغيرها من الصناعات التي اشتهرت بها ألمانيا عبر العصور. لكن الأمور ليست على درجة الوضوح نفسها في ما يتعلق بقدرة نظام التأهيل على توفير المهارات العالية التي تتطلبها الصناعات الدقيقة والعالية التقنية، كصناعة الكمبيوتر والاتصالات وأشباه النواقل والتكنولوجيا البيولوجية وغيرها من التخصصات والمهارات المعقدة التي قد تقتضي توسيع نظام التأهيل الجامعي[٢٤].

على أي حال، ما يعنينا في هذا المجال لا يتعلق بكون نظام التأهيل المهني هو الإدارة أو المؤسسة المناسبة لتدريب العمال في القرن القادم، بل بحقيقة كون هذا النظام صلة وصل مهمة وجسراً رئيساً للحفاظ على قيم الود والتواصل الاجتماعي في المعمل الألماني.

وفي هذا المجال يؤدي نظام التأهيل المهني دوره كاملاً، إذ إنه يرفع درجة كفاءة العمال، ويجعلهم محط ثقة الإدارة التي تمنحهم قدراً أكبر من الحرية والاستقلال الذاتي، دون الحاجة إلى الكثير من القواعد والقوانين والإشراف المباشر الذي غالباً ما يكبلهم ويقتل نزعة الابتكار والإبداع لديهم. كما إن نظام التأهيل المهني يطلع

العاملين الجدد على طبيعة قواعد العمل المتبعة في صناعة من الصناعات، وعلى طبيعة وقواعد العمل المتبعة في الشركة التي يتدربون فيها تحديداً، وبالتالي فإن العامل الذي قضى ثلاث سنوات في شركة معينة غالباً ما يكون أكثر ولاء من العامل الذي لم يقض إلا ثلاثة أيام فيها. ثم إن منح نظام التأهيل المهني شهادات خبرة وتخصص حتى لأدنى العاملين مرتبة يساعد على تطوير إحساس العاملين بقيمة عملهم والاعتزاز به، لدرجة لا يصبح فيها العمل مجرد عبء أو مجرد سلعة تجري مقايضتها بالأجور، بل تتحول أرض المعمل ذاتها إلى مركز للحياة الاجتماعية ومكان حميمي لا يشعر فيه العامل بالعزلة والاغتراب. وكما يقول تشارلز سابيل:

> يفترض كبار الصناعيين الألمان، على عكس نظرائهم الفرنسيين، أن مرؤوسيهم تواقون وقادرون على اكتساب المعرفة والخبرة بنوع العمل الذي يؤدونه لدرجة يفضلون فيها العمل بحرية واستقلال ذاتي، ولذلك لا يجب على المشرف أو مراقب العمال الألماني تدريب العاملين على كيفية تنفيذ مهماتهم، بل يكتفي بمجرد التلميح والإشارة إلى ما يلزم عمله. وبالمقابل يقدر المرؤوسون عالياً عدم استخدام رؤسائهم للسلطات المخولة لهم قانونياً، والتي تبيح فرض الكثير من القواعد والإجراءات القادرة على تكبيل العمال إن هم ارتأوا ذلك. والمجتمع الألماني «مجتمع عالي الثقة» لأنه لا يشجع على القيام بمثل هذه الممارسات ومن ثم الفصل بين الفكرة وتطبيقها[٢٥].

أدت فترة الركود الاقتصادي التي عاشتها ألمانيا بين عامي ١٩٩٢-١٩٩٣ إلى ارتفاع نسبة البطالة بشكل حاد بدا من الصعب السيطرة عليه آنذاك. وقد أرجع الكثير من المراقبين أسباب ذلك إلى المظاهر السلبية لمبدأ السوق الاجتماعي الاقتصادي. فقد تضخم قطاع الضمان الاجتماعي الذي تديره الدولة لدرجة كبيرة بحيث أصبح يستهلك نصف الناتج القومي المحلي في ألمانيا في بداية التسعينيات. وغدت اليد العاملة الألمانية مكلفة جداً بحيث باتت تثقل كاهل أصحاب العمل بإلزامهم بدفع تكاليف الضمان الصحي وتعويضات البطالة والتأهيل وإجازات العاملين. إضافة إلى كثرة القيود التي تحد من قدرة أصحاب العمل على تسريح العاملين أو تقليص حجم شركاتهم.

والحقيقة أنه على الرغم من وجود نقاط تشابه كثيرة بين الصناعة الألمانية واليابانية، خصوصاً من حيث توجههما الاجتماعي والأبوي، إلا أن النظام الياباني يبقى أكثر مرونة، لأن هذا التوجه الجماعي لم يتحول بعد إلى قوانين محددة؛ فحق العامل الياباني بالعمل الدائم وعلاقات «الكيريتسو» لا تتعدى كونها واجبات والتزامات أخلاقية. كما تتمتع الشركات اليابانية بقدرة أكبر على المناورة في ما يتعلق بضغط النفقات، سواء بنقل العمال إلى قطاعات أخرى أو بفرض تخفيضات في الأجور (غالباً عن طريق إلغاء المكافآت) أو بالإصرار على أن يضاعف العمال جهدهم الإنتاجي. كما تدفع الحكومة اليابانية قدراً أقل من تعويضات الضمان الاجتماعي (لأنها ألقت هذه المهمة على عاتق القطاع الخاص). في حين أن معظم تعويضات الضمان الصحي في ألمانيا منصوص عليها في قوانين العمل التي تشرف الدولة على إدارتها وتنفيذها بمختلف المراحل وعلى كافة المستويات. ولذلك يصعب تعديلها في أوقات الأزمات. ثم إن قدرة الصناعة الألمانية على المنافسة تعتمد على توازن دقيق بين كلفة اليد العاملة الألمانية وبين مهارتها الفائقة وقدرتها على إيجاد قطاعات عالية المردود في السوق الاقتصادي العالمي. والمؤكد أن هذا التوازن عرضة للخلل إذا ازدادت تكاليف الإنتاج الصناعية والاجتماعية على مردود المنتجات المصنعة بأيدي عاملة ماهرة ومكلفة. لكن واقع الأمر هو أن هذه المؤسسات المجتمعية استطاعت تحقيق أرقام قياسية من النمو الاقتصادي في حقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية، برغم التكاليف الباهظة لنظام الضمان الاجتماعي، وهي المعادلة الصعبة التي لم تستطع أي من جارات ألمانيا تحقيقها في الفترة نفسها.

أخيراً وقبل أن نختم دراستنا للاقتصاد الألماني ونعود إلى مسألة علاقات العمل على أرض المصنع الياباني، يجب علينا إعطاء لمحة تاريخية موجزة عن أصول نظام التأهيل المهني.

الهوامش:

(١) انظر:
Joan Campbell, *Joy in Work, German Work: The National Debate, 1800 - 1945* (Princeton: Princeton University Press, 1989), p.

(٢) انظر: Campbell (1989), pp. 137 - 141. 133.

(٣) نظرت إلى المجالس بعين الشك أطراف عديدة منها الإدارة التي أرادت الحفاظ على امتيازاتها، والأحزاب الاشتراكية والنقابات العمالية، التي سعت إلى تغيير النظام الرأسمالي ذاته، وحتى النقابات العمالية المسيحية. أما جمعيات العمال الوحيدة التي قدمت دعماً غير مشروط للمفهوم في هذه الحقبة فهي تلك المرتبطة بالحركة المناهضة للديمقراطية. انظر:
Campbell (1989), p. 163.

(٤) انظر:
Marc Maurice, Francois Sellier, and Jean-Jacques Silvestre, *The Social Foundations of Industrial Power: A Comparison of France and Germany*(Cambridge: MIT Press, 1986), pp. 6869-, 72 - 73.

(٥) انظر: Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), pp. 74, 128 - 129.

(٦) انظر: Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p. 173.

(٧) انظر: Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p 111.

(٨) انظر:
Arndt sorge and Malcolm Warner, *Comparative Factory Organization: An Anglo-German Comparison on Manufacturing, Management, and Manpower* (Aldershot: Gower, 1986), p. 100.

(٩) انظر: Sorge and Warner (1986), p. 150.

(١٠) انظر: Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), pp. 12 - 13.

(١١) انظر: Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), pp. 51 - 52.

(١٢) انظر: Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p 132.

(١٣) انظر: Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), pp. 14 - 16.

(١٤) للاطلاع على لمحة عامة، انظر:
Bernard Casey, «The Dual Apprenticeship System and the Recruitment and Retention of Young Persons in West Germany,» *British Journal of Industrial Relations* 24 (1986): 63 - 81.

(١٥) انظر:
Bernard Casey, *Recent Development in West Germany's Apprenticeship Training System* (London: Policy Institute, 1991), p. vii.

(١٦) انظر:
«German View: 'You Americans Work Too Hard-and for What?» *Wall Street Journal*, July 14, 1994, pp. B1, B6.

(١٧) انظر: Casey (1991), p. 67.
تظهر دراسات أخرى أن نسبة ٥٥ في المئة من الخريجين يتركون شركاتهم بعد سنة، وترتفع النسبة إلى ٨٠ بعد خمس سنوات. انظر:
Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p 44.

(١٨) للاطلاع على محاولة لمصالحة نظام التدريب العملي مع نموذج غاري بيكر لرأس المال البشري، انظر:
David Soskice, *Reconciling Markets and Institutions: The German Apprenticeship System* (Wissenschaftszentrum Berlin and Oxford University, Institute of Economics and Statistics, 1992).

(١٩) انظر: Soskice (1992), pp. 13 - 14.
يلاحظ سوسكيس أيضاً أن النظرة بعيدة المدى التي تتبناها المصارف الألمانية الممولة تنزع إلى دعم نظام التدريب العملي، لأن المستخدمين يستطيعون اتخاذ منظور أبعد مدى حول استثماراتهم في سوق العمل.

(٢٠) وفقاً لسوسكيس (p. 17, 1992): «نلاحظ أن الثقة التي تخفض تكاليف الصفقات على الشركات، تنبع من أنشطة الإرشاد والمراقبة للتدريب داخل الشركة

بوساطة النقابات ومجالس العمل. تستكمل هذه الأنشطة تلك التي تنظمها جمعيات الأعمال التجارية، ولاسيما في الشركات المتوسطة والكبيرة. وهي ضرورية لتوفير ضمان جودة التدريب وقابليته التسويقية للمتدربين. الثقة هي نتيجة العلاقات الوثيقة بين إدارة الشركة ومجالس العمل، وحقيقة أن معظم أنشطة المراقبة تنفذ بواسطة مجالس العمل لا النقابة».

(٢١) في المهن التي تعتمد على العمل اليدوي (العمال غير المهرة والعمال الزراعيين)، لا يدخل سوى خمسة في المئة مدارس Gymnasium، ولا يستكمل الدراسة فيها إلا أقل من اثنين في المئة. انظر:
Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), pp. 30 - 31.

(٢٢) انظر: Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), p. 39.

(٢٣) انظر: Casey (1991), pp. 6 - 9.

(٢٤) بالمقابل، يمكن تقديم الحجة على عدم ضرورة وجود نظام تدريبي معياري أصلاً. على سبيل المثال، لا يوجد نظام شهادات يؤهل للحصول على عمل في صناعة الكمبيوتر الأميركية الديناميكية، ويشعر كثيرون أنه غير مفيد. ولم يخضع بعض من أكثر رجال الأعمال من ذوي الذهنية المغامرة إبداعاً وابتكاراً، مثل بيل غيتس (ميكروسوفت) وسكوت مكنيلي (صن ميكروسيستيمز)، لأي نوع من التدريب التجاري الرسمي.

(٢٥) انظر:
Charles Sabel, *Work and Politics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), p. 23.

الفصل الحادي والعشرون

مواطنون وأجانب

ينطوي الاقتصاد الألماني الحديث على مفارقة واضحة، إذ إن نظام التأهيل المهني الذي يعتبر عادة سر تفوّق الصناعة الألمانية المعاصرة وهيمنتها على عموم القارة الأوروبية هو الابن الشرعي وسليل النقابات القروسطية. والمعروف أن جميع المصلحين الاقتصاديين الليبراليين في حقبة الثورة الصناعية كانوا يكرهون هذه النقابات ويناصبونها العداء، لاعتقادهم بأنها تخفي وراءها جملة من التقاليد المتزمتة التي طالما أعاقت محاولات التغيير وتحديث أطر الاقتصاد الألماني.

وقد لعبت تلك النقابات دوراً بارزاً ومعقداً في تطوير المؤسسات المستقلة في الغرب، فالكثير من المنظمات الحديثة، كالجمعية الطبية الأميركية أو الجمعية القضائية الأميركية، تنحدر تاريخياً من هذه النقابات التي كانت في بداياتها مجرد هيئات مستقلة تنتشر في جميع البلدان الأوروبية (ومعظم البلدان الآسيوية) تقريباً. وكانت النقابات تتحكم بسوق العمل وبإمكانية مزاولة الحرف والمهن المختلفة، وذلك عن طريق وضع معايير ومؤهلات الأعضاء العاملين، الأمر الذي سمح لها باحتكار حق العمل في هذه الحرف وساعدها بالتالي على زيادة دخل أعضائها بصورة مصطنعة. كما كانت مسؤولة عن تحديد مواصفات الإنتاج والتأكد من جودته، وكثيراً ما كانت تشارك في تدريب وتأهيل أعضائها. وفي أواخر القرون الوسطى أسهمت النقابات في تحطيم نظام القرى الإقطاعي

الذي ساد الأرياف، في حين مدت جذورها في عمق المدن الكبيرة المستقلة، وخصوصاً في وسط أوروبا حيث حصلت على حق إدارة شؤونها الداخلية فتحولت إلى حصون منيعة للتحرر من سيطرة النظام الإقطاعي الأبوي[1]. ولهذا تعتبر النقابات مؤسسات وسيطة مهمة وركيزة أساسية من ركائز مجتمع الوفرة في أواخر القرون الوسطى، فقد حدَّت من سلطة الملوك المطلقة ولعبت دوراً بالغ الأهمية في تطوير المؤسسات السياسية المستقلة في الغرب.

وبسبب استقلاليتها الذاتية وثروتها الهائلة، مثلت النقابات أيضاً تحدياً سافراً لسلطة الأمراء الطموحين الذين كانوا ينظرون إليها بمزيج من الحسد والكراهية. ومع ظهور الممالك المركزية الكبيرة في دول مثل فرنسا وإسبانيا في القرنين السادس والسابع عشر، كانت النقابات منافساً حقيقياً على السلطة ولكن، كما رأينا في فصل سابق، استطاع ملوك فرنسا إخضاعها لسلطة الدولة وتوجهاتها، بحيث أصبحت مؤسسات تنظيمية تابعة للسلطة السياسية المركزية في باريس. أما في ألمانيا فلم تنشأ دولة مركزية قبل عام ١٨٧١، وقد أدت لا مركزية السلطة السياسية إلى الحفاظ على العديد من المؤسسات الاجتماعية الإقطاعية المنشأ، بما فيها النقابات، لفترة أطول من مثيلاتها في باقي البلدان الأوروبية.

وفي حين دافع بعض المفكرين عن النقابات، نظراً لأنها تحفظ عراقة الحرف وتقاليدها وتحافظ على معايير الجودة في الإنتاج[2]، إلا أن مد الأفكار التقدمية في إنكلترا وفرنسا في بدايات القرن الثامن عشر قلب موازين القوى ضدها[3]. فعلى الرغم من اختلاف الأسباب، تابع جميع الليبراليين الأوائل عمل ملوك أوروبا المستبدين في إضعاف سلطة النقابات وتأثيرها، فأقيمت المصانع الحديثة في الأرياف بعيداً عن القيود التي فرضتها في المدن الكبيرة. وفي إنكلترا طالب المصلحون الاقتصاديون الليبراليون في أواسط القرن الثامن عشر بإلغاء «تشريع الحرفيين المهرة» بعد إلغاء قانون العضوية الإجبارية في إحدى النقابات[4]. وفي فرنسا وبقية المناطق الأوروبية الخاضعة لسيطرتها، قوّض النظام الملكي القديم أركان النقابات ونزع عنها استقلاليتها، ثم جاءت الثورة الفرنسية فألغتها نهائياً بقرار رسمي.

أما الصراع بين الفكر الاقتصادي الليبرالي وبين النقابات في ألمانيا والدول الناطقة بالألمانية فقد كان أقل حدة ومباشرة. في بروسيا مثلاً، رفع المصلحون الليبراليون شعار «حرية العمل» وجرى تطبيق هذا المبدأ بشكل جزئي اعتباراً من عام ١٨٠٨ [٥]. ثم جاءت الإصلاحات الليبرالية في عهد شتاين-هاردنبرغ (١٨٠٧ - ١٨٠٨) وشملت المناطق التي كانت تحت الاحتلال الفرنسي. ولكن العقود التالية شهدت قيام ثورة مضادة في العديد من الدول الألمانية المستقلة أعادت للنقابات اعتبارها والامتيازات التي تمتعت بها. وقاد حركة الردة هذه الصناع الألمان التقليديون الذين كانت الصناعة الحديثة تشكل تهديداً مباشراً لمصدر رزقهم، فنجحوا في إقرار نظام الصناعة العام في بروسيا عام ١٨٤٥، الذي ألغى بعض الامتيازات الممنوحة للشركات، ورسخ الحاجة إلى شهادة «معلم حرفي» واختبارات لفحص رجال الأعمال والصناعيين[٦]. وحتى مع اجتماع برلمان الليبراليين في فرانكفورت عام ١٨٤٨، استطاعت النقابات المستقلة تنظيم «مؤتمر اتحاد الحرفيين الألمان» في المدينة نفسها بهدف الضغط على أعضاء البرلمان لحماية امتيازات الحرفة والحرفيين[٧]. وفي العقد اللاحق على هزيمة ثورات عام ١٨٤٨، أصبحت قوانين النقابات أشد صرامة في العديد من الدول الألمانية المستقلة، مما يدعونا للقول إن صراع المصلحين الاقتصاديين الليبراليين ضد النقابات في ألمانيا كان موازياً للنضال السياسي من أجل الليبرالية. وفي حين استطاعت المبادئ الليبرالية تحقيق بعض التقدم في ألمانيا عامي ١٨١٥ و١٨٤٨، إلا أنها واجهت الكثير من النكسات قبل وبعد قيام الوحدة الألمانية، ولم تستطع أبداً تحقيق الدرجة نفسها من السيادة والسيطرة التي حققتها الليبرالية في إنكلترا وفرنسا.

في نهاية القرن التاسع عشر بدأ نفوذ النقابات يضعف تدريجياً مع ظهور الصناعات الحديثة كصناعة السكك الحديدية وصناعات التعدين والفولاذ التي ازدهرت بعيداً عن سلطتها. وذلك لأن الصلاحيات القانونية التي كانت النقابات تتمتع بها، خصوصاً في ما يتعلق بتحديد نوعية الإنتاج والتحكم بجودته أو بمنح شهادات الحرفة للعاملين فيها، كانت محصورة في قطاع الصناعات

اليدوية. لكن النقابات لم تختف نهائياً بل كان لها الكلمة الأخيرة في العديد من المجالات، ولاسيما أن مرحلة التصنيع في ألمانيا ترافقت مع انتقال أعداد كبيرة من الحرفيين والعاملين في قطاع الصناعات اليدوية إلى المعامل الحديثة ليصبحوا ميكانيكيين وصناع آلات وعمالاً مهرة. وقد قام هؤلاء العمال بجلب مؤسساتهم وتقاليدهم الجماعية إلى المصانع الحديثة، فتم إنشاء «اللجنة الألمانية للتعليم المهني» و«المعهد الألماني للتأهيل التقني» في بدايات القرن العشرين بهدف الاستفادة من الخبرات الحرفية العالية في الصناعات الحديثة[٨]. وفي عام ١٩٢٢ تمّ الاعتراف رسمياً «بغرفة الحِرَف المتحدة» وبحقها في تمثيل أعضائها والدفاع عن مصالحهم المشتركة[٩]. كما تمّ وضع الأطر الأساسية لنظام التدريب المهني في عهد جمهورية فايمر في العشرينيات، حيث أنشأت الكليات التقنية والمعاهد المتوسطة، كما جرى اعتماد نظام التأهيل المهني واعتبار نقابات العمال وتجمعات رجال الصناعة هيئات مستقلة. وفي عام ١٩٣٥ قامت الحكومة الاشتراكية الوطنية (النازية) بمنح جمعيات التجارة والصناعة الألمانية الحق القانوني بالإشراف على تدريب وتأهيل العاملين. تماماً كما كانت عليه الحال في نقابات عمال الحرف اليدوية[١٠]. وفي هذه الفترة أيضاً تمّ تطوير نظام «المعلم» أو مراقب العمال وحقه في الإشراف المباشر على فريق العاملين التابع له. ولم ترفض الجمهورية الاتحادية الألمانية هذا الجانب من الإرث النازي بعد قيامها في عام ١٩٤٩، بل تابعت العمل به ودعمته بإقرار قانون التأهيل المهني والتعليمي في عام ١٩٦٩.

إذن، لم تدمر النقابات الألمانية تماماً كما حدث لمثيلاتها في فرنسا، بل بقيت على قيد الحياة باتخاذها شكلاً جديداً أصبح في ما بعد أساس نظام التأهيل المهني في الفترة التي أعقبت نهاية الحرب العالمية الثانية. على العكس من ذلك، لم تستطع بريطانيا بناء نظام شامل للتأهيل المهني لأسباب عدة، من بينها انتصار المبادئ الاقتصادية الليبرالية التي طالبت، ونجحت، بإلغاء امتيازات النقابات وتبني سياسة عدم تدخل الدولة في سلك التعليم الأمر الذي أدى إلى تأخر قيام نظام تعليمي معاصر يتناسب مع توجهات

الصناعة الحديثة في القرن العشرين. ولم يتم اعتماد نظام التعليم المجاني إلا بحلول سنة ١٨٩١، أي بعد مدة طويلة من تطبيقه في ألمانيا، ولم تكيّف معاهد التعليم العالي الإنكليزية برامجها لاستيعاب العلوم والتكنولوجيا الحديثة حتى وقت متأخر من القرن العشرين[١١].

كان لهذا النجاح الجزئي للمبادئ الليبرالية في الاقتصاد الألماني آثار وخيمة على مجمل الحياة السياسية[١٢]. فقد كانت الدولة الألمانية في بدايات القرن الحالي أكثر سلطوية واستبداداً من مثيلاتها في بريطانيا وفرنسا. حيث احتفظ القيصر الألماني لنفسه بصلاحيات وسلطات واسعة شاركته فيها طبقة النبلاء المحيطة به والمعروفة تاريخياً بإرثها العسكري وأوتوقراطيتها البروسية وعلاقاتها الاجتماعية الاستبدادية والمتسلطة. وقام هؤلاء النبلاء الإقطاعيون بتحديد توجهات الحكومات الألمانية المختلفة، والتحكم بسياساتها الخارجية. كما أسهمت الطبيعة الجماعية للحضارة الألمانية بتأجيج مشاعر التعصب والانغلاق والتفوق العرقي، بحيث إن الروابط المتينة التي وحدت الأمة الألمانية ذاتها أعطتها في الوقت نفسه إحساساً مرضياً بتميّز وتفوّق هويتها القومية والحضارية في النصف الأول من القرن العشرين. وأكد المؤرخون أيضاً أن تأخر قيام الدولة القومية الألمانية هو المسؤول الأول عن الصيغة العدوانية التي حاول الألمان من خلالها تأكيد هويتهم القومية، كما إن هزيمة ألمانيا في الحرب العالمية الأولى وما رافقها من كوارث اقتصادية واجتماعية أدت إلى تضخيم إحساس الألمان بالغبن والمهانة، ومن ثم إلى ردود الأفعال العنيفة ومحاولات تأكيد الهوية القومية والثقافية بأشكال مغرقة في التطرف والعدوانية. وتطلب الأمر هزيمة ألمانيا في حرب عالمية ثانية ومعاناتها الطويلة من الإرث النازي المؤلم لكسر حدة هذا الإحساس الألماني المتأصل بالعزلة والانغلاق المجتمعي. ومنذ نهاية الحرب تمّ بناء أسس التسامح والانفتاح والليبرالية التي سادت بريطانيا وفرنسا لأجيال عديدة. لكن الديمقراطية الألمانية الحديثة لا تزال أكثر جماعية وأقل فردية من مثيلاتها في أوروبا بسبب الدور القانوني الذي تلعبه التجمعات والفئات الألمانية المختلفة.

وهكذا، في حين أدى تعثر مسيرة الليبرالية في ألمانيا إلى عواقب وخيمة على الصعيد السياسي، لكنها كانت مفيدة جداً من الناحية الاقتصادية، خصوصاً في ما يتعلق بعمليات تحديث أطر الصناعة الألمانية. لهذا السبب لم تقم الحكومة الاتحادية بإلغاء جميع تشريعات العمل والتأهيل المهني التي أقرّتها الحكومة النازية، كما فعلت بغيرها من التشريعات السياسية والاجتماعية، بل حافظت عليها وعمّمت جوانب مهمة منها. وفي هذا المجال تبدو التجربة الألمانية مشابهة للتجربة اليابانية التي قامت بتحديث التقاليد الثقافية العريقة، كتجمعات «الايموتو» وقيم الطاعة والولاء في الديانة الكونفوشيوسية، واعتمدتها أساساً لعلاقات العمل في الصناعة الحديثة.

لكن ذلك لا يعني أن الحفاظ على التقاليد الثقافية بحد ذاتها وبصيغتها الجاهزة هو شرط أساسي لنجاح عمليات تحديث الأطر الاقتصادية في هذا البلد أو ذاك. فكما هي الحال لدى العديد من المهاجرين إلى الولايات المتحدة الذين يحققون أرباحاً وثروات كبيرة بفضل المزج بين تقاليدهم الثقافية الخاصة وبين حرية المجتمع الليبرالي الأميركي، كذلك تقوم البلدان الصناعية المتقدمة بالجمع ما بين مؤسساتها التقليدية وقيمها الثقافية العريقة وبين الأطر الليبرالية العامة للاقتصاد المعاصر. على سبيل المثال، لم يعتمد الألمان نظام النقابات بحذافيره، واليابانيون لم يحافظوا على البنى القبلية الإقطاعية؛ كما إن كلا الشعبين لم يعد تشكيل مجتمعه من جديد وفق المبادئ الليبرالية المحضة، بل حافظ على العديد من المؤسسات التقليدية التي خففت من حدة هذه المبادئ الليبرالية وأعطت المجتمع الحر نوعاً من التماسك والتلاحم.

والحقيقة أن النموذج الألماني يظهر أهمية أن يكون المجتمع محظوظاً أو ذكياً في اختياره لنوعية التقاليد التي يحافظ عليها. فالمجتمع البريطاني الحديث هو أيضاً مزيج من المؤسسات الليبرالية والتقاليد الثقافية العريقة، ولكن هذا الخليط المركب لم يثبت نجاحه على الصعيد الاقتصادي. وبالمقارنة مع المجتمع الألماني، بنى المجتمع البريطاني، كما أسلفنا، سياسة أكثر ليبرالية وأقل تدخلاً في سلك التعليم، والسبب في ذلك لا يرجع إلى شيوع

الآيديولوجية الليبرالية في بريطانيا فحسب بل إلى قوة التقاليد الثقافية العريقة للطبقات الأرستقراطية التي كانت تعادي وتحتقر كافة أشكال التعليم المهني والتقني والبراغماتي التي تحتاج إليها الصناعة الحديثة. المجتمع الأميركي لا يقل ليبرالية عن المجتمع البريطاني، ولكن الولايات المتحدة كانت سباقة إلى بناء نظام تعليمي معاصر، ومن ثم تطوير نظام التأهيل المهني الذي أثبت تفوّقه وقدرته التقنية العالية[١٣]. في حين بقيت المعاهد التعليمية العليا في بريطانيا مخلصة للإنسانونية الكلاسيكية بدلاً من العلوم إلى حقبة متأخرة من القرن العشرين. الهندسة مثلاً لم تكن تحتل مكانة مرموقة في بريطانيا بل غالباً ما كانت مجال تخصص أبناء العمال المهرة لا أبناء النخبة. فالطبقات العليا في بريطانيا آمنت على مر العصور بنموذج «المثقف الهاوي» والعامل غير المتخصص، وكلاهما يحتقر التعليم التقني والتأهيل المهني[١٤].

أكد مارتن وينر أن الطبيعة المتسامحة والمتمهلة للسياسة الإنكليزية ذاتها، التي عدت مكسباً حقيقياً ساعد على تطوير المؤسسات السياسية الليبرالية، كانت لها آثارها السلبية أيضاً حين تركت ثقافة الطبقات العليا على حالها دون تغيير أو تعديل، على الرغم من كراهية هذه الثقافة لقيم المجتمع الصناعي الحديث[١٥]. وكانت الطبقة الأرستقراطية في بريطانيا أكثر استعداداً لقبول الصناعيين والممولين من الطبقة الوسطى الصاعدة، والانضمام إلى صفوفها من النبلاء الأرستقراطيين البروسيين. لكن ثبت أن هذا القبول شديد الضرر: بدلاً من تنشيط الأرستقراطية، تأثرت الطبقات الوسطى ذات الذهنية التجارية المغامرة بقيم الأرستقراطية المرفهة والمتبطلة. يروي وينر قصة ماركوس صموئيل، الشاب اليهودي الذي نشأ في أحياء شرق لندن الفقيرة وأسس في نهاية القرن التاسع «شركة شل» الشهيرة. لم يكون طموح صموئيل الحقيقي يتجسد في أن يصبح رجل صناعة يملك ثروة خرافية بل في أن يمتلك قصراً ريفياً (وقد اشترى ذلك القصر عام ١٨٩٥) ويحمل لقباً (وقد أصبح لورداً ومحافظ مدينة لندن عام ١٩٠٢)، ويرسل أولاده للدراسة في كلية إيتون وجامعة أكسفورد (وقد تمّ له ذلك). ولكن اهتماماته هذه جعلته يخسر ملكية الشركة التي فاز بها غريمه

هنري ديتيردنغ رئيس شركة «رويال دتش» الذي حافظ على القيم الكلاسيكية للطبقات الوسطى، ولم تجتذبه رحلات صيد الثعالب أو الحفلات الخيرية أو المناسبات الاجتماعية(١٦).

إذن، من وجهة نظر اقتصادية بحتة، كان الألمان محظوظين بالنتائج التي تمخّض عنها النصف الأول من القرن العشرين، إذ إن الحرب والثورة وحالة عدم الاستقرار الاقتصادي والاحتلال الأجنبي وتسارع وتيرة التغيّرات الاجتماعية، أدت كلها إلى تدمير الكثير من المؤسسات التقليدية في المجتمع الألماني، ولكنها أبقت على نظام النقابات. على سبيل المثال، فقدت الأرستقراطية البروسية سيطرتها الفعلية والرمزية على المجتمع الألماني إثر انتهاء الحرب العالمية الثانية، وساعد ظهور هتلر والثورة الاشتراكية القومية (النازية) على تسريع هذه العملية، بحيث دمرت جميع البنى الهرمية والتراتبية تقريباً في عموم المجتمع الألماني التقليدي بحلول عام ١٩٤٥. ومن ثم استعاد كل من المهندس ورجل الأعمال الدور المحوري والمكانة الاجتماعية المرموقة اللذين تمتع بهما في القرن التاسع عشر، ولاسيما أن جهود الأمة الألمانية كانت تنصب آنذاك على عمليات إعادة بناء الاقتصاد الذي دمرته الحرب.

في بدايات القرن التاسع عشر كانت ألمانيا وبريطانيا واليابان خاضعة لحكم طبقات أرستقراطية تحتقر التجارة والتكنولوجيا وجمع المال. وكانت هذه المجتمعات الثلاثة تحتفظ بمؤسسات اجتماعية تقليدية خلفتها العصور الإقطاعية (النقابات والكنائس والمعابد) وجيوب باقية من السلطة السياسية المحلية. ولكن نجحت اليابان في بداية القرن العشرين وألمانيا في منتصفه في تحييد الطبقات الأرستقراطية، إما عن طريق تحويل جهد وفاعلية هذه الطبقات نحو الأعمال التجارية (كما في اليابان)، أو بمجرد تهميشها (كما في ألمانيا). في الوقت نفسه، قامت كل من ألمانيا واليابان بتحديث مؤسساتها الاجتماعية التقليدية وعصرنة ممارساتها الثقافية وتحويلها إلى لبنات أساسية في بناء المجتمع الصناعي الحديث، سواء باستخدام شبكات «كيريتسو» أو الجمعيات الصناعية أو المؤسسات المصرفية أو أنظمة التأهيل المهني. واستطاعت ألمانيا

واليابان حل مشكلات تنظيم العمل على كافة الأصعدة، فأوجدتا شركات تراتبية هائلة الحجم من جهة، وحافظتا على الوجه الإنساني بتشجيعهما فرق العمل الصغيرة المتفاهمة والمتضامنة على أرض المعمل من جهة أخرى.

أما في إنكلترا فقد حدث العكس: ألغي العديد من المؤسسات الاجتماعية التقليدية كالنقابات (القديمة)، وتأخر بناء مؤسسات حديثة تحل محلها أو تؤدي دوراً مشابهاً في تدريب وتأهيل اليد العاملة أو الحفاظ على نوعية وجودة الإنتاج. تمتع المجتمع الإنكليزي بقدرة عالية على التفاعل الاجتماعي الودي والتلقائي. ونظراً لأنه لم يخضع لسلطة مركزية قوية تعمل على تحديث الأطر الاقتصادية فقد احتفظ بالكثير من المؤسسات الوسيطة والغنية طوال فترة التصنيع، بما فيها الكنائس المستقلة (مثل «الكويكرز» و«الجماعية»، و«المنهجية») والمؤسسات الخيرية والمدارس والنوادي والجمعيات الأدبية. ولكن بريطانيا ما زالت تحتفظ أيضاً بإحساس عميق بالفوارق الطبقية التي عملت على بلقنة المجتمع الإنكليزي فجعلت من المستحيل على العمال والإدارة تبادل الإحساس بانتمائهم إلى فريق عمل حديث وموحّد. وحتى بعد انحسار نفوذ الطبقات الأرستقراطية وقوتها الفعلية، فإن مواقفها ومبادئها قد تمّ تبنيها من قبل طبقة من المفكرين الماركسيين الذين حافظوا على القيم الأرستقراطية المتعالية على الصناعة والتكنولوجيا ورجال الأعمال، لدرجة أن صناعة «الأجهزة ثلاثية الأبعاد» كان بالنسبة لهم أمراً مثيراً للريبة وغير ذي فائدة[١٧]. وقد أدى هذا الإحساس بالفوارق الطبقية والإرث الأرستقراطي التقليدي إلى تأخر ظهور صيغة الشركات المتحدة الكبيرة الحجم إلى ما بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، في حين بقي الكثير من الشركات البريطانية تحت إدارة وسيطرة العائلة حتى منتصف القرن العشرين، مع أن المجتمع البريطاني ليس أسروياً كالمجتمع الصيني أو الإيطالي[١٨]. ويمكننا القول بأن الثورة التي قامت بها مارغريت تاتشر في الثمانينيات كانت موجهة ضد اليمين الأرستقراطي المعادي لقيم العمل المعاصرة بالدرجة نفسها التي كانت موجهة ضد نقابات العمال اليسارية. ولهذا يبدو أن تأثير هذه الثورة على الثقافة البريطانية في الوقت الراهن يبقى محدوداً نوعاً ما.

إن بقاء الهيكلية الجماعية للاقتصادين الألماني والياباني قد يبدو كأنه مفارقة تاريخية غريبة. إذ اشتهر كل من المجتمعين في الماضي بخضوعه لحكومات استبدادية وسلطوية وبوجود تركيبة اجتماعية هرمية وتراتبية. ويمثل النمط الخانع والخاضع للسلطة، مع أن مثل هذه الآراء النمطية لم تكن يوماً صحيحة تماماً، كما تتضاءل مصداقيتها يوماً بعد يوم. ولكن علاقات الإنتاج على أرض المعمل الألماني أو الياباني، كما رأينا سابقاً، تبقى متساوية ومتوازنة أكثر مما هي عليه في بريطانيا أو فرنسا أو الولايات المتحدة. في المعمل الألماني، مثلاً، تتضاءل الفوارق في حجم المكانة والامتيازات التي يتمتع بها العمال ومراقبو العمل، كما تنخفض الفوارق في الأجور والمكافآت، في حين تتوزع السلطات والصلاحيات لتصل حتى أدنى درجات السلم الوظيفي في المعمل بدلاً من أن تضطلع بأعبائها مكاتب الإدارة المركزية. والسؤال الذي يطرح نفسه هنا هو كيف استطاع المجتمع الألماني أو الياباني التعامل مع أفراده، عملياً، بقدر أكبر من المساواة والعدالة مع أنه، نظرياً، لا يؤمن بمبدأ أن الناس خلقوا سواسية؟

ترتبط الإجابة عن هذا السؤال ارتباطاً وثيقاً بحقيقة أن المساواة في المجتمعات ذات النزعة الاجتماعية غالباً ما تقتصر على الفئات المتجانسة ثقافياً والتي تشكل هذه المجتمعات، لكنها لا تشمل بقية الأفراد والفئات الأخرى حتى وإن كانت مؤمنة بالقيم الثقافية نفسها. فأخلاقية هذه المجتمعات تميز بوضوح بين من هم داخلها وخارجها، فتتعامل مع أبنائها باحترام وعدالة ومساواة لا يتمتع بها الغرباء، بل في الواقع هنالك تناسب عكسي بين الود والتضامن داخل هذه المجتمعات وبين مشاعر العداء أو اللامبالاة أو عدم التسامح التي تظهرها تجاه الغرباء. أما البلدان التي تلتزم مبدأ «الناس خلقوا سواسية» فيجب عليها تجميع فئات مختلفة المشارب لا تشترك بالضرورة بجملة معايير أخلاقية أو قيم ثقافية، فتضطر إلى استبدال سلطة المجتمع الأخلاقي بسلطة القانون؛ كما تستبدل الثقة التلقائية بين الأفراد بالإجراءات الرسمية الضرورية لفرض المساواة. وفي حين يتم التعامل مع أعضاء هذه المجتمعات بدرجات متفاوتة من الاحترام والمساواة

تبعاً لجملة معقدة من القواعد والقوانين، فإن الغرباء عادة يعاملون بقدر أكبر من الاحترام ويطمحون أن يصبحوا يوماً أعضاء في هذا المجتمع.

منذ نهاية الحرب العالمية الثانية بدأت الثقافة الجماعية الألمانية تتغير بدرجات أكبر من مثيلاتها في اليابان، فردة الفعل على الحقبة النازية حولت ألمانيا من أقل المجتمعات تسامحاً في أوروبا إلى أكثرها انفتاحاً وتقبلاً للآخر. وعلى الرغم من تشديد قوانين اللجوء السياسي والإنساني وازدياد موجات العنف ضد الأجانب، فإن المدن الألمانية كفرانكفورت وهامبورغ تبقى أكثر المدن عالمية وتسامحاً في الغرب. وقد درجت الحكومات الألمانية المتعاقبة في حقبة ما بعد الحرب على دمج الهوية الألمانية بالهوية الأوروبية الأوسع. في حين أسقطت الحرب المفاهيم والمواقف التقليدية تجاه السلطة والتراتبية والدولة والأمة، فازدادت فردانية الثقافة الألمانية بشكل واضح للعيان[١٩].

أما التغيرات التي طرأت على المجتمع الياباني في الحقبة نفسها فكانت أقل شمولية ونجاحاً. ومع أن اليابان وافقت على تبني دستور ديمقراطي وتحولت إلى دولة مسالمة، إلا أن اليابانيين لم يشعروا بعقدة الذنب التي شعر بها الألمان حول مسؤوليتهم عن أهوال الحرب. ويتضح الاختلاف في موقف البلدين عند معالجة موضوع الحرب ذاته في كتب التاريخ المدرسية، وعبر أفكار السياسيين والأكاديميين اليابانيين حول معرفتهم بحقيقة الأمور في أثناء الحرب، وإنكار مسؤوليتهم عنها[٢٠]. وتبدو درجة الانضباط الجماعي وأحادية البعد واضحة لكل من يسير في شارع من شوارع المدن اليابانية؛ في حين أن الحركة النسائية الألمانية وحركات البيئة لا تجد ما يوازيها في اليابان. إذ ليس هناك أحزاب للسلام الأخضر ولا أحزاب للمستقلين، كما لا توجد أقليات عرقية أو إثنية في اليابان باستثناء الأقلية الكورية. وكما قال شاب ألماني لمؤلف هولندي يضع كتاباً حول نقاط التشابه في موقفي ألمانيا واليابان تجاه الحرب: «أرجوك، أرجوك يا سيدي لا تبالغ في التركيز على نقاط التشابه. فنحن نختلف كثيراً عن اليابانيين. نحن لا ننام في الشركات التي نعمل بها لنجعلها أكثر قوة ومنعة ونساعدها على جني المزيد من الأرباح، نحن مجرد بشر عاديين، طبيعيين»[٢١].

ويمكن إثبات مقولة هذا الشاب بالأرقام في مجال وحيد: الألمان اليوم يبذلون جهداً أقل من اليابانيين في عملهم، فبرغم عراقة التقاليد البروتستانتية التي تقدّس قيم العمل والتي أشاد ماكس فيبر بأهميتها، فإن متوسط ساعات العمل في الصناعة الألمانية قد انخفض وسطياً إلى ٣١ ساعة أسبوعياً مقابل ٤٢ ساعة في اليابان[٢٢]. والعامل الألماني، كما تشير الدلائل المتوافرة، يتمتع بإجازاته السنوية دون تأنيب الضمير الذي يعانيه العامل الياباني عادة.

وكما هي الحال في اليابان، فإن فترة الركود الاقتصادي في بداية التسعينيات وازدياد حدة المنافسة في السوق العالمية قد مارست، وسوف تمارس باستمرار، ضغطاً هائلاً على المؤسسات الجماعية للاقتصاد الألماني. وباستطاعة الشركات الألمانية القول إنها ستعيد تأهيل العاملين بدل تسريحهم، والحقيقة أن الشركات الألمانية في وضع يؤهلها لفعل ذلك أكثر من الشركات الأوروبية المنافسة لها، ولكن ليس من الممكن دائماً مواءمة اليد العاملة الماهرة مع أسواق الصناعات العالية المردود، ولاسيما أن تكلفة العمل في ألمانيا مرتفعة جداً، في وقت يمكن فيه الحصول على خبرات مشابهة بأسعار أقل بكثير في أوروبا الشرقية وآسيا والعديد من بلدان العالم الثالث. أضف إلى ذلك أن المؤسسات الجماعية في الاقتصاد الألماني منصوص عليها في القانون، وتقوم الدولة ذاتها بإدارتها في كثير من الأحيان، على عكس واقع الأمور في اليابان حيث تعتمد هذه الصيغ الجماعية على الاتفاق الأخلاقي بين الشركة والعاملين والذي لا يتمتع بأي صفة رسمية. ومما لا شك فيه أن تدخل القانون يرفع من تكلفة الإنتاج والمعاملات التجارية، كما يقلل من مرونة النظام برمته، الأمر الذي يوحي بأن نجاح الاقتصاد الألماني في مواجهة تحديات المنافسة في السوق العالمية مرهون بقدرته على أن لا يكون بالضرورة اقتصاداً أقل جماعية بل أكثر تحرراً من تدخل الدولة وسيطرتها.

الهوامش:

(١) انظر:

E. E. Rich and C. H. Wilson, eds., *The Economic Organization of Early Modern Europe*, The Cambridge Economic History of Europe, vol. 5 (Cambridge: Cambridge University Press, 1977), p. 466; C. Gross, *The Guild Merchant* (Oxford: Clarendon Press, 1890).

(٢) كانت النقابات على سبيل المثال مسؤولة عن تطوير العلامات التجارية والأختام... بوصفها أنواعاً من الماركات المبكرة. انظر:

A. Hibbert, «The Guilds,» in M. M. Postan, E. E. Rich, and Edward Miller, eds., *Cambridge Economic History of Europe,* (Cambridge: Cambridge University Press, 1963), 3: 230 - 280.

(٣) انظر:

Charles Hickson and Earl E. Thompson, «A New Theory of Guilds and European Economic Development,» *Explorations in Economic History* 28 (1991): 127 - 168.

للاطلاع على الشكاوى النمطية من النقابات القديمة، انظر:

Johannes Hanssen, *History of the German People After the Close of the Middle Ages* (New York: AMS Press, 1909), p. 108.

(٤) انظر:

Arndt Sorge and Malcolm Warner, *Comparative Factory Organization: An Anglo-German Comparison on Manufacturing, Management, and Manpower* (Aldershot: Gower, 1986), p. 184.

(٥) انظر:

Allen S. Milward and S. B. Sauk, *The Development of the Economies of the Continental Europe, 1780 - 1870* (London: George Allen and Uwin, 1977), p. 414.

(٦) انظر:

Miward and Saul (1977), p. 415; Sorge and Warner (1986), p. 414.

(٧) انظر:

Peter Rutger Wossidlo, «Trade and Craft,» in E. Grochla and E. Gaugler, eds., *Handbook of German Business Management*, (Stuttgart: C. E. Poeschel Verlag, 1990), 2: 2368 - 2376.

(٨) انظر:

Sorge and Warner (1986), p. 185.

(٩) انظر:

Wossidlo in Grochla and Gaugler, eds. (1990).

(١٠) انظر:

Sorge and Warner (1986), p. 185.

(١١) انظر:

Sorge and Warner (1986), p. 187.

(١٢) للاطلاع على تحليلين كلاسيكيين لهذه المشكلة، انظر:

Fritz Stern, *The Politics of Cultural Despair: A Study in the Rise of German Ideology* (Berkeley: University of California Press, 1974); and Ralf Dahrendorf, *Society and Democracy in Germany* (Garden City, N.Y.: Doubleday, 1969).

(١٣) يصعب تحديد تاريخ المعالم الرئيسة في التعليم الأميركي العام والعالي، نظراً لتفاوت التطبيق في الولايات. فقد أدخل التعليم العام الإلزامي في ولاية ماساتشوستس عام ١٨٥٢، ثم تبنته الولايات كلها في أعقاب الحرب العالمية الأولى. أما في بريطانيا فلم يطبق التعليم العام حتى عام ١٨٨٠، ولم يصبح مجانياً حتى عام ١٨٩١.

(١٤) في ما يتعلق بالتغاير بين المواقف الأميركية والبريطانية تجاه العمل، انظر:

Richard Scott, »British Immigrants and American Work Ethic,» *Labor History* 26 (1985): 87 - 102.

(١٥) انظر:

Martin J. Wiener, *English Culture and the Decline of Industrial Spirit* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), pp. 13 - 14.

(١٦) انظر:

Wiener (1981), pp. 146 - 147.

(١٧) ورد في:

Wiener (1981), p. 136.

(١٨) يربط ألفرد تشاندلر الإخفاق البريطاني في استغلال الفرص التجارية المتاحة في الصناعات الرئيسة في الثورة الصناعية الثانية مع الطبيعة ذات النزعة الأسروية للشركات البريطانية (مثلاً: الكيماويات، والأدوات المعدنية، والمعدات الكهربائية). انظر:

Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism (Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press, 1990), pp. 286 - 287.

(١٩) يبقى الجدل مستمراً حول مدى التغيير الذي أصاب الثقافة الألمانية منذ الحرب. وما تزال الشكوك تخيم على الجانب المظلم من النزعة العنصرية الألمانية - الشخصية المنغلقة والمتعصبة للمجتمع الألماني- التي عززها عنف حليقي الرؤوس بعد سقوط الشيوعية. وعلى الرغم من تطبيق قوانين ليبرالية في ما يتعلق باللجوء، إلا أن من الصعب أن يصبح اللاجئ مواطناً ألمانياً. والأتراك الذين يعيشون في ألمانيا منذ أجيال لا يعتبرون من الألمان. ولا يوجد معادل ألماني لليوبولد سنغور، الشاعر السنغالي الذي أصبح عضواً في الأكاديمية الفرنسية. هنالك أيضاً طبيعة متزمتة ومتشددة تميز اليسار السياسي، تتضح بين «الخضر» الذين يؤكدون حاجة ألمانيا إلى التخلي عن التصنيع، وأنصار الفلسطينيين الذين يقارنون الصهيونية بالنازية. يشير ذلك كله إلى أن آثار تصلب الثقافة البروتستانتية القديمة في ألمانيا لم تختف نهائياً.

(٢٠) لم يحاول أي رئيس وزراء ياباني، قبل الإصلاحي ماسوهيرو هوسوكاوا (١٩٩٣)، الاعتذار عن دور اليابان في الحرب. ولم يقترب أحد مما فعله فيلي براندت حين ركع وطلب الصفح عن الهولوكوست. وعلى الرغم من وجود مطالبين بالمراجعة التاريخية، الذين ينكرون حدوث الهولوكوست

أصلاً في ألمانيا، إلا أن هؤلاء لا يمثلون سوى نزعة هامشية غريبة الأطوار؛ بالمقابل، يستطيع سياسيون قديرون مثل شينتارو إيشيهارا، وأكاديميون مثل سويشي واتانابي، رفض وصف ما حدث في نانكين بالمذبحة الفظيعة.

(٢١) انظر:

Ian Buruma, *The Wages of Guilt: Memories of War in Germany and Japan* (New York: Farrar Straus Giroux, 1994), p. 31.

(٢٢) اعتماداً على المعدل السنوي الوسطي للساعات في ألمانيا (١,٦٠٤) واليابان (٢,١٩٧). انظر:

David Finegold, K. Brendley, R. Lempert et. al., *The Decline of the U.S. Machine-Tool Industry and Prospects for its Sustainable Recovery* (Santa Monica, Ca.: RAND Corporation MR-4791/-OSTP, 1994).

الفصل الثاني والعشرون

مصنع الثقة العالية

لو طلب من مجموعة من الأشخاص المقارنة بين المصنع الأميركي التقليدي من جهة، وبين المصنع الألماني ذي الروح الجماعية والثقة العالية وفرق العمل المتفاهمة، أو المصنع الفرنسي ذي الثقة المتدنية والهيكلية الإدارية البيروقراطية من جهة ثانية، فإن الغالبية العظمى ستكون على قناعة أكيدة بأن المصنع الأميركي هو أقرب ما يكون للنموذج الفرنسي الذي يتبنى الأسلوب التيلوري في تنظيم علاقات العمل. وكما رأينا سابقاً، كان فريدريك وينسلو تيلور عالم اقتصاد أميركي الجنسية، والنظام «التيلوري» الذي أوجده لتحديد علاقات الإنتاج الصناعي في مجتمعات الثقة المتدنية معروف في كافة أنحاء العالم على أنه اختراع أميركي ورؤية أميركية خالصة للحداثة في التصنيع. فتدخل القانون والقضاء في جميع مرافق المعمل «التيلوري»، وادعاءات المنهج «التيلوري» ذاته بالشمولية والعالمية، إضافة إلى الدقة المتناهية في تعداد حقوق النقابات العمالية وواجباتها في الإشراف المباشر على سوق العمل، هي كلها أمور تعكس طبيعة القانون التشريعي الأميركي. كما إن تعقيدات عملية تصنيف الوظائف وتشعباتها في كافة أرجاء المصنع «التيلوري» تعبّر أيضاً عن انتشار العلاقات القانونية في المجتمع الأميركي الأوسع. ويبدو النظام الأميركي لعلاقات العمل الصناعية في القرن العشرين، بما يميّزه من تسريح العاملين بشكل جماعي ودوري، وعقود العمل البالغة الدقة والتفصيل، والتفاعلات

الشخصية البيروقراطية المقيّدة بالقواعد والقوانين، النموذج الأمثل للعلاقات الاجتماعية التي يتدنى فيها مستوى الثقة.

ولكن المعمل التيلوري وارتباطه بسيطرة النقابات على سوق العمل بدأ يتداعى بسرعة كبيرة في الولايات المتحدة في العقود القليلة الماضية، لتحل محله صيغة تنظيم جديدة تمّ استيرادها من اليابان وتتميز بالروح الجماعية وبوجود فرق العمل المتفاهمة والمتضامنة على أرض المصنع الأميركي الحديث. والواقع أننا لو دققنا النظر في تاريخ الإنتاج بالجملة في أميركا لوجدنا أن المعمل التيلوري لا يمثل المصنع الأميركي التقليدي بل هو شذوذ على القاعدة ومفارقة تاريخية واضحة. أي أن الأسلوب المرن المتميّز بالبعد الاجتماعي في الصناعة ليس طقساً ثقافياً غريباً تمّ نقله إلى بيئة اجتماعية أخرى، بل هو في صلب الثقافة الصناعية الأميركية التي استعاد عمالها مصنعهم التقليدي بقيمه الاجتماعية التي فقدها عبر مسيرته التاريخية.

ومنذ أن بدأ العمل بالمنهج التيلوري في صناعة السيارات في أميركا في بدايات القرن الحالي، بدا واضحاً أن الكثير من الأساليب المتبعة، مثل الطريقة الباردة والشكلانية في التعامل مع العمال، لا تناسب الأميركيين، وواجهت عملية إدخاله مقاومة شديدة. ويمكننا القول: إن نجاح الأسلوب التيلوري في العقد الأول من القرن العشرين يرجع إلى الظروف الخاصة بسوق العمل في مدينة «ديترويت»، حيث ظهرت طبقة عمالية جديدة متخصصة بصناعة السيارات خرقت جميع تقاليد وأعراف المجتمع الصناعي الأميركي في تلك الفترة. كانت «ديترويت» بحد ذاتها مدينة جديدة لا يزيد عدد سكانها على نصف مليون نسمة في عام ١٩١٠، وقد ارتفع هذا العدد إلى مليون نسمة في نهاية العشرينيات بسبب توافد عمال صناعة السيارات الذين لم تكن لهم جذور راسخة في المجتمع المحلي. فمن مجموع اليد العاملة في ديترويت والتي قدّر عددها في عام ١٩١١ بنحو ١٧٠ ألف عامل، كان هنالك ١٦٠ ألف عامل تمّ التعاقد معهم من خارج المدينة عن طريق جمعية أرباب الصناعة[١]. وكان معظم هؤلاء العمال الجدد الذين اجتذبتهم صناعة السيارات مهاجرين من الإمبراطورية النمسوية- الهنغارية أو إيطاليا وروسيا وبقية بلدان أوروبا الشرقية (وهذا ينطبق أيضاً على

بقية الصناعات الحديثة، فثلث العاملين في مصنع «كارنيغي» للفولاذ في مدينة بيتسبرغ عام ١٩٠٧ والبالغ عددهم في ٢٣,٣٣٧ كانوا من المهاجرين)[٢]. وتشير إحدى الدراسات التي أجريت على عمال صناعات السيارات في مصنع «هايلاند بارك» عام ١٩١٥ إلى أن العمال كانوا يتحدثون بأكثر من خمسين لغة على أرض المعمل[٣]. وكما هي الحال اليوم، فإن من الأسهل على أرباب العمل استغلال المهاجرين من المواطنين الأصليين. ونظراً للتعددية العرقية والطبيعة المؤقتة لليد العاملة، كان من المنطقي أن لا ينظر فورد وغيره من المنتجين بالجملة إلى عماله على أنهم جزء من عائلة كبيرة واحدة، بل كغرباء يجب السيطرة عليهم وتعليمهم النظام والانضباط عن طريق فرض جملة من القواعد والقوانين الرسمية.

مع ذلك، ما لبث هنري فورد أن طبق العديد من الممارسات الأبوية التي قلما تعتبر جزءاً من الأسلوب التيلوري. وكانت طبيعة العمل في محيط هذه الصناعات مبعث كآبة وخطر كبيرين، كما كان نسبة ترك العمل مرتفعة جداً. وقد اعترض فورد نفسه على شروط العمل في معامله مما دفعه إلى تقديم عرضه الجديد والذائع الصيت عام ١٩١٤: «٥ دولارات في اليوم»[٤]. أي أن فورد ضاعف أجور عماله في أوج فترة الكساد الاقتصادي الخانقة، ثم ما لبثت الشركة أن أقامت «القسم الاجتماعي» الذي كان مسؤولاً عن دفع تعويضات الضمان الاجتماعي للعاملين[٥]. وكان من عادة هذا القسم إقحام نفسه في حياة العمال الخاصة والتطفل عليهم، فكان يرسل مخبرين إلى بيت كل عامل لمعاينة أوضاع معيشته وحالته المعنوية ومعالجة مشكلاته الخاصة كالإدمان على الكحول. كما تمّ نقل العمال إلى بيوت أفضل سواء عن طريق الترغيب أو التهديد، لأن فورد لم يشأ أن يحيط شركاته بالأحياء الفقيرة، في حين قامت الشركة بوضع برامج مكثفة لتعليم اللغة الإنكليزية في مدارس خاصة، وحاولت جهدها توظيف المعوّقين[٦]، الأمر الذي يثبت أن هنالك فجوة كبيرة بين النظرية التيلورية والممارسات التي طبقها فورد في مصانعه في «هايلاند بارك» و«ريفر روج»[٧].

بعد ذلك غرقت صناعة السيارات برمتها في لجة الكساد الكبير في العشرينيات فتوقف سوق المبيعات وتوترت علاقات العمل بعد تسريح أعداد

هائلة من العمال. كما قامت مواجهات عنيفة بين شرطة الشركة والعمال المتظرفين، بما فيها المعركة السيئة الذكر على أبواب معمل «ريفر روج» التي قتل فيها أربعة عمال برصاص الشرطة في عام ١٩٢٣. وبنهاية الحرب العالمية كانت أميركا قد تخلّصت من آثار الكساد الاقتصادي، ولكن العداء والعلاقات الرسمية والقانونية بين الإدارة والعمال كانت قد استحكمت فانتقل أسلوب سيطرة النقابات على سوق العمل من صناعة إلى أخرى[٨].

تشير السرعة التي استطاعت فيها إدارة الشركات الأميركية تطبيق أساليب الإنتاج اليابانية المرنة ذات الثقة العالية من جهة، والحماس الذي أبداه العاملون من جهة أخرى، إلى أن التيلورية وسيطرة النقابات على سوق العمل لم تكن لهما جذور عميق في الثقافة الصناعية الأميركية كما قد يبدو للوهلة الأولى. فرغم الضغوط الكبيرة التي تفرضها أساليب الإنتاج المرنة على العمال، إلا أن فكرة تحويل الشركة إلى أسرة كبيرة واحدة لاقت صدى واسعاً واستجابة من قبل العمال الأميركيين الذين قاوم كثير منهم محاولات ضمهم إلى نقابات عمال صناعات السيارات المتحدة، وخصوصاً في مصانع الإنتاج المرن التي لا تخضع لسلطة النقابات. ولم يكن من قبيل المصادفة أن تختار الشركات اليابانية مواقعها في الجنوب أو في المناطق الريفية في أواسط الغرب الأميركي، كمعمل هوندا في ماريزفيل بولاية أوهايو. فهذه المناطق ليست مرتعاً خصباً للنقابات وليس لها تاريخ من التطرف العمالي والنقابي، بل تقطنها مجتمعات متجانسة تسودها روح المدن الأميركية الصغيرة في بدايات القرن العشرين.

ولكي نفهم الثورة الحقيقية التي تشهدها أميركا في العلاقات الاجتماعية السائدة على أرض المعمل المعاصر، يجب علينا أن نتفهم طبيعة الصناعة المرنة ذاتها. الصناعة المرنة («Kanban» باليابانية، أي في «الوقت المناسب تماماً») التي طبقتها شركة تويوتا لصناعة السيارات، هي الكلمة الصناعية الأكثر أهمية في السنوات الخمس عشرة الماضية. والممارسات التي تدل عليها الكلمة انتقلت من اليابان إلى أميركا الشمالية وأوروبا وبعض أقطار العالم الثالث. وقد أخضع الأسلوب لدراسات موسعة وخصوصاً من البرنامج العالمي لصناعة السيارات

في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا. وسوف أعتمد النتائج التي توصل إليها هنا[9]. وتشير الدراسة المذكورة إلى أن حقيقة تطبيق هذه الصناعة في العديد من بلدان العالم تثبت أنها ليست مرتبطة بهذه الخلفية الثقافية أو تلك. بل هي تقنية إدارية يمكن تعميمها على العالم كله. وهذا صحيح إلى حد ما: فعلاقات العمل التي تعتمد على درجات الثقة العالية يمكن تصديرها عبر الحدود الثقافية، ولكن علينا أن ندرك أن اختراع اليابان بالذات لهذه الطريقة التصنيعية لم يكن من قبيل المصادفة، فاليابان تتمتع بمستوى عال جداً من الثقة الاجتماعية التي تسود عموم المجتمع الياباني. أضف إلى ذلك أن المعطيات التي اعتمدتها دراسة البرنامج لا تظهر بوضوح هل هذه التقنية الجديدة قابلة للتطبيق بدرجة النجاح نفسها في مجتمعات الثقة المتدنية ومجتمعات الثقة العالية على حد سواء.

ابتكرت أساليب الصناعة المرنة في الخمسينيات على يد تاييتشي أونو، كبير مهندسي شركة تويوتا لصناعة السيارات. وكان أونو يواجه مشكلة عويصة تتلخص في أن سوق مبيعات شركة تويوتا كان صغيراً جداً لدرجة لا تتحمل دورات الإنتاج الطويلة، وبالتالي التخصصية العالية في تقسيم العمل، وهما السمتان المميزتان للأسلوب التيلوري في إنتاج السيارات بالجملة في أميركا. أما السوق الأميركية الواسعة فكانت تسمح للصناعيين بشراء معدات صناعية باهظة التكاليف واستخدامها في المعامل لفترات طويلة من الزمن، إضافة إلى قدرتهم على شراء مخزون هائل من البضائع لمنع حدوث أي خلل طارئ على خط الإنتاج. وفي محاولة إيجاد حل لهذه المشكلة اخترع أونو نظاماً أرخص من حيث تكلفته بالنسبة لمجمل رأس المال وفي الوقت نفسه أكثر إنتاجية من المعمل التيلوري[10].

يكمن جوهر التصنيع المرن إذن، في إيجاد نظام بالغ الحساسية يمكن لأي مشكلة في أي موقع على طول خط الإنتاج أن تعيقه أو توقفه عن العمل، بدءاً بمراكز تجميع المواد الأولية وانتهاء بالمنتج الجاهز[11]. ويتم في هذا النظام الحفاظ على حد أدنى من مخزون البضائع، في حين أن لدى كل عامل في كل موقع عمل أداة (غالباً ما تكون سلكاً) تسمح له بإيقاف خط الإنتاج بكليته إن

صادفته مشكلة ما. فإذا شد أحد العمال سلكه، أو إذا أخلفت إحدى شركات التوريد في تسليم بضاعتها للمعمل في الوقت المحدد، فإن كل العمليات على خط الإنتاج تتوقف عن العمل. هذه الهشاشة في مختلف مراحل إنتاج الصناعات المرنة تلعب دوراً مهماً في لفت نظر العاملين ومهندسي الإنتاج إلى وجود مشكلة تقتضي الحل. ويقوم العمال والمهندسون بحل هذه المشكلات في موقع حدوثها بدل تجاوزها وترك العيوب في المنتج النهائي. على سبيل المثال، يفترض في العامل في المعمل التقليدي لإنتاج السيارات بالجملة أن يركب قفلاً على باب السيارة حتى وإن كانت ألواح هذا الباب سيئة الصنع، في حين أن العامل في المصنع المرن يوقف العمل على طول خط الإنتاج إلى حين يتم تصليح ألواح الباب هذه، إما في موقع عامل التجميع ذاته أو ربما في مكان تسلم الألواح من شركة التوريد. وهذا يجعل عمليات الإنتاج المرن صعبة جداً في البداية، ولكن ما إن يبدأ العمل حتى يطرأ تحسن كبير على نوعية وجودة الإنتاج، تحديداً لأن المشكلات تتم معالجتها في أماكن حدوثها عوضاً عن أماكن تجريب المنتجات في نهاية خط التجميع كما هي الحال في المعامل التقليدية للإنتاج بالجملة.

ويقوم نظام الإنتاج المرن الذي أوجده أونو بتوزيع المسؤولية وسلطة اتخاذ القرارات حتى على أدنى العاملين مرتبة على خط التجميع. وبدرجة أكبر من مثيلاتها حتى في المصانع الألمانية التي أتينا على ذكرها في فصل سابق[١٢]. أي أن العاملين على خط الإنتاج يتمتعون بصلاحيات واسعة في اختيار الطريقة الأمثل للعمل، في حين أن المصنع التيلوري مصمم من قبل مهندسي الإنتاج والموظفين الإداريين المتخصصين الذين يلزمون العمال باتباع إرشاداتهم وأوامرهم. وبدلاً من إعطاء تعليمات مفصلة جداً عن طريقة القيام بعمل بسيط ومحدد، كما هي الحال في المصنع التيلوري، يتحمل فريق العمل في المصنع المرن مسؤولية الاختيار الجماعي لطريقة حل مشكلات الإنتاج المتعددة. وتمنح فرق العمال الوقت الكافي للتفكير ومناقشة عمليات تشغيل خط الإنتاج، كما تشجع على تقديم الاقتراحات حول إمكانية تحسين الإنتاج ورفع درجة كفاءته. فوظيفة العامل

لا تنحصر في أداء مهمة بسيطة على آلة معقدة، كما هي الحال في مصنع «دبابيس» آدم سميث، بل في تقديم المشورة والاقتراحات حول تشغيل خط الإنتاج برمته وإدارة المعمل بشكل أفضل. وهكذا ولدت فكرة إيجاد فرق العمل، وما تبعها من إقامة حلقات عمالية للتأكد من نوعية المنتج والحفاظ على جودته.

والمؤكد أن توزيع المسؤوليات ونقل سلطات وصلاحيات أوسع إلى فرق العمال يخفف تلقائياً من تقسيمات العمل. لهذا يجري تدريب العاملين على القيام بمهمات أشمل كي يتم نقلهم من موقع عمل إلى آخر حسب مقتضيات الإنتاج، كما يؤدي استخدام العاملين المدربين على وظائف مختلفة إلى تقليص حاجة المعمل إلى شراء آلات ومعدات صناعية عالية التخصصية وباهظة الثمن. ومن أهم مظاهر التجديد التي أدخلها أونو تاييتشي إعادة تنظيم وبرمجة آلات الضغط العملاقة التي تصنع هيكل السيارة، فانخفضت مدة التصنيع من يوم كامل إلى ثلاث دقائق فقط لكل هيكل وأصبح بإمكان العمال العاديين تشغيل هذه الآلات بدل الاستعانة بالمهندسين المختصين. كما أدى تصنيع القطع بأعداد صغيرة إلى تحسين الإنتاج وتخفيف الحاجة إلى شراء كميات كبيرة من المواد الأولية أو الآلات الصناعية عالية التخصصية والمكلفة. في الوقت نفسه، استطاعت هذه الطريقة كشف عيوب وأخطاء الإنتاج والإشكالات المتعلقة بنوعيته في فترة مبكرة وقبل أن يتم استنساخ هذه العيوب والأخطاء على نطاق واسع في المنتجات المصنّعة[١٣]. وبدوره أصبح باستطاعة خط التجميع نفسه إنتاج أنواع مختلفة من البضائع باستخدام آلات وأدوات عادية وغير تخصصية.

وتبدو درجة الثقة الممنوحة لأدنى العاملين مرتبة في المصنع المرن مذهلة بالمعايير «التيلورية». ففي مصنع الإنتاج بالجملة ينظم خط التجميع على أساس منع توقف المعمل بأي شكل من الأشكال وتحت أي ظرف. وهذا هو السبب في تخزين كميات كبيرة من المواد الأولية وقطع الغيار في كل محطة عمل، وهو أيضاً سبب تجاوز الأخطاء والسماح بمرورها على طول خط الإنتاج إلى أن يتم اكتشافها وتعديلها في مناطق إعادة التشغيل أو من قبل المستهلك نفسه. فتوقف خط الإنتاج يشكل كارثة حقيقية للمعمل التيلوري، ولذلك لا يتمتع بسلطة

إيقافه إلا أعلى المديرين مرتبة. أما في المعمل المرن فيتمتع كل عامل بما يكفي من الثقة لإيقاف خط الإنتاج برمته إن هو واجه مشكلة ما. وقد صمم المصنع على هذا الأساس وزود بأدوات إيقاف التشغيل التي أدت إلى تعطيل الإنتاج لفترات طويلة في البداية، ولكن مع مرور الزمن وازدياد خبرة العاملين انخفضت نسبة الأعطال، وبالتالي فترات إيقاف العمل بصورة ملحوظة. ويمكن أن نتخيل الآثار السلبية التي تتركها علاقات العمل المتردية على مثل هذا المعمل الذي يتمتع كل عامل فيه بصلاحية إيقاف الإنتاج وتخريب بكليته.

ولكي يتم العمل الجماعي بفاعلية وكفاءة عالية يجب على الإدارة التخلي عن أسلوبها «التيلوري» في تقسيم العمل وتوزيع تخصصاته العالية، وحصر إدارة العملية الإنتاجية وتصميمها في أيدي المهندسين وحدهم، والاستعاضة عنه بالثقة بقدرة العاملين في أدنى درجات السلم الوظيفي على تحمل مسؤولية اتخاذ القرارات الصعبة والأساسية في عمليات الإنتاج. وكما تشير دراسة معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، «لا يتجاوب العمال مع الإدارة إلا بوجود إحساس بالالتزام الأخلاقي المتبادل، وبأن الإدارة تثمن عالياً خبرات جميع العاملين ومهاراتهم وقدرتهم على تحمل مسؤولية العمل الجماعي. إذ لا يكفي أن تغير الإدارة هيكلية الشركة بالاسم فتنظم فرق عمل وهمية أو حلقات صورية للتأكد من جودة الإنتاج والتي ينحصر همها في تطوير العملية الإنتاجية وزيادة أرباح الشركة»[١٤].

وحتى في معمل الصناعة المرنة لا يمكن توزيع المسؤولية على أدنى درجات السلم الوظيفي إلا عندما يتمتع العاملون بما يكفي من المهارات والخبرات التي تمكنهم من إدراك عملية الإنتاج بكليتها، وليس مجرد جزء «ميكرو سكوبي» صغير منها. لهذا يجب توظيف الكثير من الأموال في تدريب العاملين بدرجة تفوق مثيلاتها في المعمل «التيلوري»، وهذا يعني أيضاً تخصيصاً أقل في مختلف مجالات العمل، سواء في أعلى أو أدنى درجات التراتبية الهرمية. في الكثير من معامل الصناعات المرنة يجب على مهندسي الإنتاج، مثلاً، العمل على خط التجميع للتعرف على آلية ومراحل العملية الإنتاجية، وبالتالي تنويع اهتماماتهم وعدم البقاء أسرى تخصصاتهم الدقيقة طوال عمرهم المهني[١٥].

ويشمل نظام المعمل المرن بتفرعاته الكثيرة شبكة الإنتاج والتجميع كلها، بما فيها شركات التوريد والشركات التي يتم التعاقد معها. وتتحد هذه المؤسسات معاً بشكل أفقي، بحيث تحافظ كل منها على تنظيمها الخاص واستقلاليتها، ولا تتحد عمودياً بالشركة الأم التي تمتلك وتوحد كل المؤسسات التابعة لها. وتقوم شركات التوريد بتزويد المعمل بكميات صغيرة من إنتاجها وفق برنامج محدود ودقيق، ويجب عليها تعديل خططها وبرامجها بالمرونة والسرعة المفروضة نفسها على عمال التجميع. وتشمل مسؤولية تصميم المنتج حتى موردي البضائع أنفسهم، فبدلاً عن إلزامهم بالتصنيع والتنفيذ حسب المواصفات الدقيقة التي يحددها مهندسو الإنتاج في تصاميمهم، تترك لهم حرية اتخاذ القرار واختيار التصميم الأمثل، ويكتفي المهندسون بشرح للمواصفات العامة المطلوب توافرها في المادة المصنعة. وإذا ما طرأت مشكلة تتعلق بالجودة في عملية التجميع النهائي، يطلب العامل من المورد حل المشكلة من مصدرها وتلافي مثل هذه الأخطاء مستقبلاً. وقد لا تكون العلاقة العملية على هذه الدرجة من الاستقلالية والتسليم، فمن حق مهندسي التجميع انتقاد الأساليب الصناعية التي يتبعها المورد. وربما يطالبون بإجراء تغييرات أساسية مما يساعد على فرض الأسلوب المرن في التصنيع على قطاعات توريد البضائع. وعلى هذا فالشركة الأم والشركات الفرعية المتعاقدة معها تتبادل كماً هائلاً من المعلومات، ليس فقط في ما يتعلق بالمواصفات ومخططات التصاميم بل أدق المعلومات والتفاصيل المتعلقة بعمليات الإنتاج في كل منهما، وغالباً ما يترافق تبادل المعلومات بتبادل الموظفين، وعلى الرغم من أن إقامة مثل هذه الشبكة من العملاء أمر بالغ الصعوبة، إلا أنه حال تحقيقه بدرجة معقولة وإيجاد نوع من التنسيق، يصبح جزءاً متمماً للمعمل المرن واستمراراً له.

ومما لا شك فيه أن توافر الثقة أمر بالغ الأهمية لإقامة مثل هذه الشبكة من الموردين والحفاظ عليها، وهذا يفسر سبب ازدهارها في سياق علاقات شبكات «كيريتسو» اليابانية. ففي علاقات السوق التقليدي بين المورد والمصنع، تستفيد الشركة عادة من تنافس عملاء التوريد واختلافهم للحصول على أرخص الأسعار

وأفضل المنتجات، الأمر الذي يخلق حاجزاً من الريبة والشك بين شركات التوريد والتصنيع، فالأولى تأبى تزويد الثانية بالمعلومات الدقيقة عن كلفة الإنتاج أو عن طرقها الخاصة في تصنيعه، لخوفها من استغلال هذه المعلومات لغير مصلحتها. وفي حال استطاعت هذه الشركة الموردة تطوير أسلوب ما لتحسين إنتاجها فإنها غالباً ما تبقيه سراً لتحقيق أقصى قدر ممكن من الأرباح بدل إشاعته بين زبائنها من الشركات. أما علاقات «الكيريتسو» فهي مبنية على الإحساس بالالتزام الأخلاقي المتبادل بين شركتي التجميع والتوريد، لثقتهما بأنهما سوف تتعاملان معاً لفترة طويلة من الزمن وأن إحداهما لن تتخلى عن الأخرى لتحقيق أرباح صغيرة في فرق الأسعار في هذه الصفقة أو تلك. ومثل هذه الدرجة العالية من الثقة المتبادلة تسمح لشركة التوريد باطلاع مهندسي المعمل على أسعار التكلفة وبقية المعلومات بتلقائية تامة. كما تسمح لهم بالمشاركة في اتخاذ القرارات حول كيفية اقتسام الأرباح الناتجة عن تطوير الإنتاج وتحسينه.

أدت أنظمة التصنيع المرن إلى ازدياد هائل في الإنتاج دفع بقية الشركات إلى تبني الأسلوب وتقليده. تماماً كما قلدت بقية الشركات أسلوب معامل فورد في «هايلاند بارك» في بدايات عصر الإنتاج بالجملة. وشكلت أزمة الطاقة التي عاشتها أميركا في السبعينيات، وما نجم عنها من هبوط حاد في مبيعات السيارات، الحافز الأساسي الذي دفع العديد من الشركات الأميركية إلى دراسة الوضع بجدية والإطلاع على تجارب البلدان الأخرى. في البداية، كان من الصعب جداً تطبيق أساليب الإنتاج المرن التي تعتمد على توافر درجات عالية من الثقة في مجتمع تدنت فيه علاقات الإنتاج منذ بدايات القرن، ولاسيما أن هذه الأساليب الجديدة كانت تهدف تحديداً إلى تغيير قواعد وتصنيفات الوظائف التي أفرزها المنهج «التيلوري» في الإنتاج بالجملة وسيطرة النقابات على سوق الإنتاج.

بدأت شركة «جنرال موتورز» تشكيل فرق عمل في بعض مصانعها في بداية الثمانينيات كجزء من جملة إصلاحات واسعة استعاضت فيها عن التراتبية في تصنيف الوظائف بإيجاد فئة واحدة لعمال الإنتاج كلهم. وقد شجع نظام فرق العمل في الشركة جميع العاملين على اكتساب خبرات متعددة عن

طريق المكافآت، كما سمح لهم بالمشاركة في تنظيم بعض مرافق الإنتاج وحثهم على تشكيل حلقات عمالية تهتم بتحسين نوعية الإنتاج. وقد واجهت النقابات أسلوب العمل الجماعي بكثير من الشك، خصوصاً وأن شركة «جنرال موتورز» قد بدأت بتطبيقه في الجنوب الأميركي الذي لم يكن آنذاك جزءاً من تنظيم نقابة عمال السيارات المتحدة[١٦]. في اليابان، لا يهتم العمال كثيراً بعقود العمل أو بتصنيفات الوظائف لأن نظام الصناعة المرن يتبع نظام العمل الياباني الشامل الذي يضمن للعامل حق العمل مدى الحياة فيمنحه إحساساً بالطمأنينة والاستقرار. في حين أن نقابة عمال السيارات في أميركا كانت تخشى من استخدام أسلوب العمل الجماعي ذريعة لإضعاف ولاء العمال الأميركيين للنقابة. كما اعتبرته جزءاً من الاستراتيجية العامة المعادية للنقابات في تلك الفترة، حيث درجت الشركات على تشجيع العمال على ترك قواعد العمل المحددة التي ناضلت النقابات طويلاً للحصول عليها دون أن تمنحهم تلك الشركات أية مكاسب أو ضمانات بالمقابل. والحقيقة أن تجربة «جنرال موتورز» لم تنجح بسبب هذا الجو العدائي، فكما بينا سابقاً، يحتاج نظام الصناعة المرن إلى توافر الالتزام الأخلاقي المتبادل وحسن النوايا من جميع الأطراف. الشركة من جهتها كانت تحاول تطبيق ما يناسبها من نظام العمل المرن وليس النظام كله. كما إنها لم تف بوعودها ولم تلتزم بجانبها من الاتفاق. ففي الوقت الذي شجعت فيه العمال على تشكيل فرق عمل قامت بتسريح أعداد كبيرة من العمال بعد شرائها آلات (روبوتات) للقيام بأعمالهم، ولم يساعد على إشاعة جو الثقة والروح الجماعية منح مدير شركة «جنرال موتورز»، روجر سميث، مكافأة بقيمة ١,٥ مليون دولار في أعقاب أزمة الركود الاقتصادي التي عاشتها الشركة بين عامي ١٩٨١-١٩٨٢ [١٧].

حالت عوائق مؤسسية أخرى دون تطبيق نظام الإنتاج المرن في الولايات المتحدة الأميركية. إذ انحصر القسم الأكبر من عمل مسؤولي النقابات مثلاً، في تدقيق عقود العمل والتأكد من التزام القواعد والشروط المنصوص عليها في هذه العقود، وبالتالي فإن تطبيق نظام الصناعة المرن كان يعني بقاء هؤلاء المسؤولين

دون عمل. كما إن الكثيرين من أعضاء الجهاز الإداري في الشركات، وخصوصاً ذوي المرتبة المتوسطة، لم يرق لهم التنازل عن صلاحياتهم في السيطرة على أرض المعمل لصالح فرق العمال، أضف إلى ذلك أن نظام الإنتاج المرن كان متعباً جداً للعاملين، سواء من حيث مسؤوليتهم عن رفع سوية الإنتاج في فرق عملهم أو من حيث العمل تحت ضغوط هائلة لتحقيق أعلى المعدلات في عملية إنتاج جماعية وبالغة التعقيد.

تمركزت المعامل اليابانية التي أقيمت في الولايات المتحدة في الجنوب أو في مناطق أخرى لا يوجد فيها تنظيم نقابي فعال، وذلك بهدف تجاوز المشكل الناجمة عن حق النقابات في الإشراف المباشر على سوق العمل. أما شركة «جنرال موتورز» فلم تنجح في إقامة نظام الإنتاج المرن إلا بمساعدة شركة تويوتا (معمل «شركة صناعة السيارات المتحدة الجديدة» في مدينة «فيرمونت» بولاية فلوريدا)، وبعدما اقتنعت نقابة عمال صناعة السيارات باعتماد عقود جديدة تقسم العمال إلى فئتين رئيستين، والتخلي عن الاتفاقات المحلية السابقة التي تلزم الإدارة بالكثير من القواعد والشروط القانونية في تصنيف العمل[١٨].

والمشكلة التي واجهتها الصناعة المرنة مع نقابات العمال لم تكن تتركز حول الأجور أو المكافآت أو ضمانات العمل (مع أن كل أصحاب العمل يفضلون دفع مبالغ أقل) بل حول إصرار النقابات على تصنيفات الوظائف وعلى الشروط والقواعد القانونية التي تعيق تشكيل فرق العمل وتمنع الحفاظ على درجة عالية من المرونة في الإنتاج. أما في الحالات التي نجح فيها تطبيق نظام الصناعة المرنة، سواء في اليابان أو بعد ذلك في الولايات المتحدة، فقد اقتضى التوصل إلى اتفاق غير معلن بمقايضة شروط وقواعد العمل المريحة لقاء ضمان حق العمال بوظيفة مستقرة ودائمة مدة طويلة من الزمن. وقد استطاعت شركة فورد لصناعة السيارات تطبيق نظام الإنتاج المرن على نطاق واسع في جميع معاملها في أميركا الشمالية لأنها استطاعت إشاعة جو أكبر من الثقة بأنها سوف تلتزم ببنود الاتفاق وتفي بوعودها للعاملين[١٩].

وتؤكد دراسة معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا أن نظام الإنتاج المرن ليس مرتبطاً بالقيم الثقافية لهذه الدولة أو تلك، بل يمكن تطبيقه في أي مكان في العالم إن توفر لدينا جهاز إداري عالي الكفاءة والخبرة. ولإثبات صحة هذه المقولة، استخدم واضعو الدراسة بيانات الإنتاج في مصانع السيارات في العالم التي تشير إلى تفاوت واضح في مستويات إنتاج المعامل داخل التجمعات الصناعية المتقدمة، سواء في اليابان أو أميركا الشمالية أو أوروبا أو بعض أقطار العالم الثالث، ونسبة هذا التفاوت الداخلي تبقى أعلى من النسبة الوسطية للتفاوت في إنتاجية العامل بين منطقة وأخرى من العالم. الأمر الذي يثبت أن العامل الثقافي يقل أهمية عن الدور الذي تلعبه الإدارة في زيادة إنتاجية المعمل. كما إن نظام الصناعات المرنة لم يولد جاهزاً من رحم الحضارة اليابانية التقليدية، بل تمّ اختراعه من قبل مهندس في شركة «تويوتا» في لحظة تاريخية محددة، وقد تفوّقت تلك الشركة على منافسيها اليابانيين إلى أن تبنوا هم أيضاً نظام الإنتاج نفسه[٢٠]. لهذا يدعي الباحثون في الدراسة أن التفاوت المحلي في إنتاجية المصانع يرجع إلى تخلف هذه المناطق وتأخرها في اتباع الأسلوب المرن وعدم قدرتها على مواكبة آخر التطورات العلمية[٢١].

ولكن بحثنا السابق في الثقافة والثقة يجعلنا نتوقع أن الثقافات التي تتمتع بالقابلية للتفاعل الاجتماعي التلقائي، كالمجتمع الألماني والياباني، قادرة على تبني أسلوب الإنتاج المرن بيسر وسهولة أكبر من الثقافات الأسروية كإيطاليا أو فرنسا أو تايوان أو هونغ كونغ. الولايات المتحدة حالة وسطية معقدة، فمن ناحية يبدو المجتمع الأميركي التقليدي مجتمعاً عالي الثقة، ولكنه في الوقت نفسه مجتمع فردي النزعة، وقد اختار هذا المجتمع في فترة محددة من تاريخه حلولاً لمشكلاته الصناعية تعكس درجة متدنية من الثقة في العلاقات الاجتماعية. ولا يبدو واضحاً أن معطيات دراسة معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، كما يظهر في الجدول الثاني، تناقض بالضرورة هذه التوقعات.

الجدول الثاني

إنتاجية معمل تجميع السيارات

(الوحدات= عدد ساعات العمل المطلوبة لتجميع سيارة واحدة).

	الأفضل	العادي
اليابانيون في اليابان	١٣,٢	١٦,٨
اليابانيون في أميركا الشمالية	١٨,٨	٢٠,٩
الولايات المتحدة في أميركا الشمالية	١٨,٦	٢٤,٩
الولايات المتحدة واليابان في أوروبا	٢٢,٨	٣٥,٣
الأوروبيون في أوروبا	٢٢,٨	٣٥,٥
الدول الحديثة التصنيع	٢٥,٧	٤١,٠

المصدر: جيمز ب. ووماك، ودانيل ت. جونز، ودانيل رووس. «الآلة التي غيرت العالم: قصة الإنتاج المرن» (نيويورك: هاربر بيرينيال. ١٩٩١). ص ٨٥.

Source= James P. Womack ,Daniel T. Jones, and Daniel Roos,
The Machine that Changed the World: the Story of Lean Production, New York, Harper Perennial.1991,p.85

إن نظرة سريعة على بيانات الجدول أعلاه تثبت أن نظام الإنتاج المرن هو بالدرجة الأولى أسلوب في الإدارة قابل للتصدير عبر مختلف الحدود الثقافية، وأن إنتاجية أي شركة سوف تزداد بالضرورة حال تطبيق هذا النظام، بغض النظر عن موقع هذه الشركة في العالم. ولكن هذا لا يعني عدم وجود عوامل ثقافية مهمة تحول دون تطبيقه بنجاح في بعض البلدان دون غيرها. على سبيل المثال، وعلى الرغم من التفاوت الواضح في إنتاجية المعامل داخل البلدان، فإن الإنتاجية العادية والأفضل (ربما من قبل أرباب الصناعات المرنة) تتفاوت أيضاً بدرجات كبيرة من منطقة إلى أخرى. فاليابان، حسب بيانات الجدول، تتمتع بأعلى إنتاجية عادية وأعلى أفضل إنتاجية، تليها أميركا الشمالية فأوروبا في المرتبة الثالثة وبفارق كبير بعض الشيء[٢٢]. (الدراسة تعطي أيضاً معطيات عن العالم الثالث ولكنها تبقى إجمالية وتشمل أعداداً كبيرة من البلدان لدرجة لا تفيد مجال بحثنا) ويشير الجدول الثاني أيضاً إلى أن مستوى أفضل إنتاجية لمعمل ياباني في أميركا الشمالية ومستوى أفضل إنتاجية لمعمل أميركي في

أميركا الشمالية متماثلان تقريباً، ولكن المستوى يظل أدنى بكثير من مستوى أفضل إنتاجية لمعمل ياباني في اليابان[٢٣].

ونظراً للطبيعة الصدامية التي تميّز علاقات العمال بالإدارة في كوريا، فضلاً عن طبيعة المجتمع الكوري الأسروية، لا يبدو مستغرباً أن الشركات الكورية لم تكن سبّاقة في تبني نظام الإنتاج المرن. فعندما دخلت شركات صناعة السيارات الكورية، كشركة «هايونداي» أو «دايوو»، سوق التصدير الخارجي في بداية الثمانينيات، كانت قدرتها التنافسية ترتكز على أسلوب الإنتاج بالجملة، وعلى رخص اليد العاملة. ومع أن الشركات الكورية اعتمدت على التكنولوجيا اليابانية بشكل كبير (لا نكاد نميّز سيارة «هايونداي اكسل» عن سيارة «ميتوبيتشي كولت»)، إلا أنها لم تستورد أساليب الإنتاج المرن بل بقيت متمسكة بالأساليب الكلاسيكية للإنتاج بالجملة. نجحت الشركات الكورية في البداية، ولكن مبيعاتها ما لبثت أن انهارت عام ١٩٨٨ عندما ارتفعت تكلفة اليد العاملة الكورية وبدأ المستهلكون يدركون أن السيارات الكورية لا تتمتع بدرجة الكفاءة والجودة نفسها التي تتمتع بها السيارات اليابانية[٢٤]. أما حين أدركت كوريا أنها لا تستطيع منافسة غيرها من البلدان على أساس رخص اليد العاملة فحسب، بدأت باستخدام أساليب الإنتاج المرن مع أن هذه الصيغة لا تناسب طبيعة الثقافة الكورية بالدرجة نفسها التي تلائم طبيعة الثقافة اليابانية.

في الولايات المتحدة الأميركية، لم يتم استيراد كل جانب من جوانب نظام الإنتاج المرن، ولم تصادف بقية الجوانب درجة النجاح نفسها التي صادفتها فرق العمل أو حلقات الحفاظ على نوعية المنتجات وجودتها. على سبيل المثال، لم تعتمد علاقات «الكيريتسو» بين الشركات الأم والشركات العميلة في اليابان من الشركات الأميركية لصناعة السيارات إلا في أماكن وجود المعامل اليابانية، حيث نقلتها من اليابان إلى مراكزها في أميركا. فقد حافظت الشركات الأميركية على الطريقة العمودية في اتحادها معاً؛ كما حافظت على علاقات السوق الرسمية مع الشركات المتعاقدة معها، بل إن واحدة من سمات التجديد التي شهدتها صناعة السيارات الأميركية في بداية الثمانينيات كانت جملة الإصلاحات الجذرية التي طبقها أغناسيو لوبيز، نائب رئيس شركة «جنرال

موتورز»، على شبكة الشركات العميلة التي تزودها بالبضائع. وكانت خطة لوبيز تتلخص في العودة إلى استخدام أساليب السوق التقليدية (والعدائية جداً في غالب الأحيان) للحصول على أسعار أدنى ونوعية أفضل من منتجات شركات التوريد، بدلاً من إقامة علاقات مستقرة وطويلة الأمد تسودها الثقة المتبادلة مع هذه الشركات. وإلى يومنا هذا لا تزال شركات التجميع الأميركية تعمل على استغلال الخلافات والتنافس بين شركات التوريد، الأمر الذي يثير ريبة هذه الشركات ويدفعها للاحتفاظ بسرية معلوماتها عن تكلفة الإنتاج وتقنياته[٢٥]. وفي حالات أخرى كانت المشكلات تحمل طابعاً آيديولوجياً صرفاً، كما حدث في أحد معامل تجميع سيارات «جنرال موتورز»، الذي كان يستخدم أسلوب الإنتاج المرن بمخزونه المحدود من المواد الأولية. وقد تمّ إغلاق المعمل عمداً من قبل مسؤولي النقابات العمالية في إحدى شركات التوريد التابعة للمعمل، وذلك في اختبار للقوة وعرض العضلات مع الإدارة.

وبما أن الإنتاج المرن، كما يؤكد الباحثون في دراسة معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، اخترق الحدود الثقافية الفاصلة بين الولايات المتحدة واليابان بسهولة نسبية، فهو ليس مقيّداً بالثقافة. ولكن حقيقة هذه المقولة تعتمد على الاعتقاد الشائع بين العاملين في الأسواق التنافسية والقائل إن اليابان والولايات المتحدة تقفان على طرفي نقيض حضاري وثقافي تجسد اليابان فيه النموذج الجماعي في حين تمثل الولايات المتحدة المجتمع المغرق في الفردانية. والواقع أن هذه القضية لم تحسم بعد ولا تزال موضوع بحث مطول في العديد من الدوائر المختصة. كما لا يمكننا التأكيد بأن النموذج «التيلوري» في تنظيم العلاقات الصناعية كان فعلاً نموذجاً أو نتاجاً للثقافة الصناعية الأميركية، مع أنه اكتشف في أميركا وانتقل منها إلى بقية أنحاء العالم. فالتيلورية بحد ذاتها قد لا تكون أكثر من مجرد حالة شاذة في التاريخ الصناعي الأميركي، وربما تكون محاولة الاستعاضة عنها واستبدالها بالروح الجماعية لنظام الإنتاج المرن هي في الحقيقة محاولة للعودة إلى الجذور الحقيقية والأصلية للثقافة الصناعية الأميركية. ولكي نتفهم واقعية هذا الاحتمال لا بد لنا من النظر بإمعان إلى الإرث الثقافي الأميركي المزدوج، بشقيه الفردي والجماعي.

الهوامش:

(١) انظر:

Allen Nevins, with Frank E. Hill, *Ford: The Times, the Man, the Company* (New York: Scribner's, 1954), p. 517.

(٢) انظر:

Nevins (1954), p. 553.

(٣) انظر:

James P. Womack, Daniel T. Jones, and Daniel Roos, *The Machine That Changed the World: The Story of Lean Production* (New York: HarperPerennial, 1991), p. 31.

(٤) انظر:

David A. Hounshell, *From the American System to Mass Production, 18801932-* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1984), pp. 258 - 259.

(٥) انظر:

Nevins (1954), p. 558.

(٦) انظر:

Nevins (1954), pp. 561 - 562.

وصف هذا النظام أيضاً في:

Allan Nevins and Frank E. Hill, *Ford: Expansion and Challenge, 1915 - 1933* (New York: Scribner's, 1954).

(٧) انظر:

Allan Nevins and Frank E. Hill, *Ford: Decline and Rebirth, 1933 - 1962* (New York: Scribner's, 1962), pp. 32 - 33.

(٨) في ما يتعلق بهذه الحقبة، انظر:

William Lazonick, *Competitive Advantage on the Shop Floor* Cambridge: Harvard University Press, 1990), pp. 240 - 151.

(٩) للاطلاع على موجز للنتائج المكتشفة في هذا البرنامج، انظر:

Womack, Jones, and Roos, (1991).

(١٠) للاطلاع على وصف لهذا النظام من وجهة نظر كبير المسؤولين الماليين، انظر:

Shawn Tully, «Raiding a Company's Hidden Cash,» *Fortune*, August 22, 1994, pp. 82 - 89.

(١١) تصف دراسة معهد ماساتشوستس أيضاً التسويق المرن كما يمارس في اليابان، الذي يبدو أنه – خلافاً لعملية التصنيع- أقل كفاءة من الممارسات الأميركية.

(١٢) حول هذه النقطة، انظر:

Lazonick (1990), pp. 288 - 290.

(١٣) انظر:

Womack, Jones, and Roos (1991), pp. 52 - 53.

(١٤) انظر:

Womack, Jones, and Roos (1991), p. 99.

(١٥) انظر:

Womack, Jones, and Roos (1991), p. 129.

(١٦) انظر:

Harry Katz, *Shifting Gears: Changing Labor Relations in the U.S. Automobile Industry* (Cambridge: MIT Press, 1985), p. 89.

(١٧) انظر:

Katz (1985), p. 175.

(١٨) انظر:

Womack, Jones, and Roos (1991), p. 83.

(١٩) انظر:

Womack, Jones, and Roos (1991), pp. 99 - 100.

(٢٠) في الحقيقة، من الإصلاحات التي أصرت عليها الشبكة الداعمة لـ«مازدا» في أثناء إعادة الهيكلة في بدايات السبعينيات، أن تتبنى أسلوب «تويوتا» في الإنتاج المرن. وهذا ما جرى، فارتقى الإنتاج بشكل كبير.

(٢١) انظر:

Womack, Jones, and Roos (1991), pp. 84 - 88.

(٢٢) لا تفصل البيانات الأوروبية حسب البلد؛ ونتوقع فوارق كبيرة في نجاح تطبيق الإنتاج المرن بين هذه البلدان.

(٢٣) ربما يواجه الإنتاج المرن معارضة في بعض البلدان وذلك مع انتشاره في قطاع التصنيع. لكن حظيت أوائل الشركات التي طبقت الأسلوب، لاسيما الأجنبية منها، بخيار إقامة مرافقها في مناطق لم تعرف في تاريخها الاصطدام مع النقابات، أو دفعت البطالة العمال فيها إلى الإذعان. ولذلك تلقى الترحيب في البداية. لكن قد يصادف مع تمدده إلى مناطق صناعية أقدم معارضة ثقافية أقوى.

(٢٤) انظر:

Womack, Jones, and Roos (1991), pp. 261 - 263.

(٢٥) انظر:

Womack, Jones, and Roos (1991), pp. 144 - 146.

الجزء الرابع

المجتمع الأميركي وأزمة الثقة

الفصل الثالث والعشرون

هل النسور فرادى لا تتجمع؟

يبدو المجتمع الأميركي في فترة التسعينيات منشغلاً لدرجة الهوس بقضية «التعددية الثقافية»، بدءاً بالمدارس التي تعمل جاهدة على توسيع مناهجها لتشمل دراسة اللغات والثقافات الأجنبية اللاغربية، وانتهاء بالشركات التي تنظم «دورات تدريبية لدراسة التنوع والاختلاف»، بهدف توعية عمالها وموظفيها وتعريفهم بكافة أشكال التفرقة ضد «الآخر». وينقسم المجتمع الأميركي بين مؤيد ومعارض، إذ يعتبر دعاة التعددية أن الولايات المتحدة مجتمع متنوع الثقافات وأنه يجب على الأميركيين الاعتراف بفضل الثقافات الأخرى، وخصوصاً اللاغربية، وبمساهمة في بناء أميركا المعاصرة. كما يدعي مؤيدو التعددية أن الولايات المتحدة إما لم تكن يوماً ثقافة واحدة ومتجانسة، باستثناء نظامها السياسي والقضائي العام، أو أن الثقافة الغربية التي هيمنت على عموم المجتمع الأميركي لأجيال عدة كانت ثقافة ظالمة يجب ألا تتخذ نموذجاً يحتذى من قبل الأميركيين.

وبالطبع لا يمكن لأحد أن يعارض فكرة دراسة الثقافات الأخرى بجدية، وخصوصاً في المجتمع الليبرالي حيث يجب على الأفراد تقبل اختلاف الآخرين عنهم برحابة وسعة صدر. ولكن التوكيد على عدم وجود ثقافة أميركية سائدة شيء، والقول بضرورة ألا تكون هنالك -من حيث المبدأ- ثقافة أميركية سائدة تنصهر في بوتقتها مختلف الفئات الثقافية الأخرى، شيء آخر مختلف تماماً. فكما

أثبت هذا الكتاب، تُعد قدرة أي شعب على إيجاد «لغة (مشتركة) للخير والشر» ضرورية لخلق الثقة ورأس المال الاجتماعي، بكل ما يترتب عليهما من نتائج اقتصادية إيجابية. ومع أن التعددية قد تعود على المجتمع بفوائد اقتصادية حقيقية، إلا أنها إن تجاوزت حداً معيناً تصبح حاجزاً يعيق عمليات التعاون والتواصل بين مختلف فئات المجتمع، فيترك وراءه آثاراً سياسية واقتصادية وخيمة.

ويخطئ من يقول إن أميركا كانت دائماً تجمعاً لمجموعات ثقافية بالغة التنوع والاختلاف لا تربط بينها إلا لحمة الدستور العام والنظام القضائي الأميركي. فبعيداً عن هذا النظام السياسي والقضائي الشامل، وجدت دائماً تقاليد مركزية أعطت المؤسسات الاجتماعية الأميركية تماسكاً وانسجاماً، وسمحت بقيام الولايات المتحدة كواحدة من أكبر القوى الاقتصادية في العالم. وكانت هذه الثقافة بالأصل تحمل السمات المميزة لجماعة دينية وعرقية محددة، ثم ما لبث أن اقتلعت جذورها الإثنية والدينية لتصبح هوية أميركية عامة تختلف كلية عن الهوية الثقافية الأوروبية التي ترتبط بوحدة «الدم والأرض». أما ماهية هذه الثقافة الأميركية ومصادرها فهي موضوع إشكالي بالنسبة للأميركيين أنفسهم ويحتاج إلى شيء من الإسهاب في الشرح والتفسير.

غالباً ما يعد الأميركيون أنفسهم فردانيين بطبعهم، ولو شئنا العودة إلى أيام الرعيل الأول من الآباء المؤسسين لقلنا إن الأميركيين يرون أنفسهم أفراداً يتسمون بالخشونة ويصعب ترويضهم اجتماعياً. ولكن إن كان الأميركيون حقاً على هذه الدرجة من الفردانية عبر مسيرتهم الحضارية لصعب تفسير ظاهرة انتشار الشركات المتحدة العملاقة في القرن التاسع عشر. ولو قلنا لأي زائر تطأ قدماه أرض المطار لأول مرة، ولا يعرف شيئاً عن هيكلية الصناعة الأميركية، إن المجتمع الأميركي فرداني بطبعه لتوقع أن يرى شركات صغيرة الحجم لا تعمر طويلاً، أو لتوقع أن يتصف الأميركيون بدرجة من العناد تمنعهم من تقبل الأوامر في المؤسسات الكبيرة، أو أنهم مستقلون إلى حد لا يسمح بقيام شركات خاصة قادرة على البقاء والاستمرار، بل مجرد شركات صغيرة تظهر وتتفكك وتنهار بسرعة كما هي الحال في هونغ كونغ أو تايوان. هذا الزائر قد يظن أيضاً أن

الثقافة الأميركية تقف على طرفي نقيض من الثقافة الألمانية واليابانية في التأكيد على مبادئ التراتبية والانضباط والسلطة.

ولكن الحقيقة هي عكس ذلك تماماً: إذ إن الولايات المتحدة كانت السبّاقة في تطوير الشركات المتحدة الحديثة ذات البنى الهرمية والتراتبية، كما أوجدت في نهايات القرن التاسع عشر عدداً من أكبر وأهم المؤسسات الصناعية في العالم. وكان رجال الأعمال والصناعيون الأميركيون يؤسسون الشركات الجديدة والناجحة باستمرار ولم يكن يبدو أنهم يرفضون العمل ضمن بيروقراطيات عملاقة تراتبية القوام. ولم يكن هذا الميل للتنظيم ينحصر في نطاق الشركات الكبيرة، ففي هذا العصر الذي يفرض تجمع الشركات واعتماد أشكال أكثر حداثة ومرونة وواقعية، لا يزال الأميركيون سبّاقين في هذا المجال أيضاً، لهذا يمكننا التأكيد أن المقولة التقليدية التي تصور أميركا على أنها قمة الفردانية هي مقولة خاطئة نوعاً ما.

وتشير معظم الدراسات المهتمة بالتنافس الاقتصادي بين الولايات المتحدة واليابان إلى أن المجتمع الأميركي يبقى النموذج الأمثل للفردانية، حيث لا تتمتع الفئات أو التجمعات الكبيرة بكثير من السلطات. وتؤكد هذه الدراسات أن الأميركيين لا يجيدون العمل براحة وتلقائية ضمن التجمعات بسبب الطابع الفردي لشخصيتهم. فهم شديدو الحرص على حقوقهم، وعندما يتحتم عليهم القيام بالعمل التعاوني والجماعي فغالباً ما يلجؤون إلى العقود الرسمية والأنظمة القضائية والقانونية لتحديد حقوقهم وواجباتهم بدقة. ويعتقد الكثير من الآسيويين (وخصوصاً اليابانيين) والأميركيين المهتمين بدراسة الشؤون الآسيوية، إن الأسلوب الأميركي في سيطرة النقابات على سوق العمل مثلاً هو دليل على أن الطابع الفرداني للثقافة الأميركية قد بدأ يتخذ أشكالاً مرضية تتجلى في ازدياد العدائية بين الأميركيين والهوس بالاحتكام إلى القضاء في أبسط الخلافات. وليس الآسيويون وحدهم بل الأميركيون أيضاً ينظرون إلى مجتمعهم على هذا النحو، إلا أن الأميركيين لا يعتبرون فردانيتهم عيباً بل فضيلة لا تشوبها شائبة، كانت على الدوام مصدر قدرتهم على الإبداع والمبادرة والنجاح في إدارة الأعمال.

فضلاً عن أنها مصدر فخرهم واعتزازهم بمقاومة كافة أشكال السلطة وبعدهم عن الخنوع والاستكانة. ولطالما كانت هذه الخصال، بنظر الأميركيين، الميزة الأهم والأكثر جاذبية في الثقافة الأميركية. ففي أثناء الحوار العام حول أسباب انهيار الشيوعية وأنظمة الحكم الاستبدادية في العالم في أواخر الثمانينيات، درجت العادة على التأكيد بأن هذه الأنظمة الدكتاتورية قد تصدعت بفعل جاذبية الثقافة الشعبية الأميركية وتقديسها لحرية الفرد. وكان أحد أهم الأسباب في شعبية المرشح الرئاسي المستقل روس بيرو لدى قطاع كبير من الأميركيين هو أنه يجسد القيم الفردانية الأميركية بأوضح صورها، ولاسيما أن بيرو قد ترك شركة الكومبيوتر العملاقة «أي. بي. ام» لأنه كان يشعر بالضيق والسأم، فأسس شركته الخاصة المسماة «أنظمة المعلومات الإلكترونية» Systems Electronic Data وجمع ثروة تقدر بمليارات الدولارات. ولهذا كان الشعار الذي يردده دائماً: «النسور فرادى لا تتجمع. عليك أن تجدها واحداً واحداً».

ويتفق عامة الآسيويين والأميركيين، بغض النظر عن مواقفهم السلبية والإيجابية من القيم الفردية، على أن الولايات المتحدة تعتبر حالة متطرفة في فردانيتها، على عكس معظم البلدان الآسيوية، ولكن هذا الرأي الشائع ليس صحيحاً تماماً، لأن الإرث الثقافي الأميركي مزدوج: فإلى جانب النزعة الفردية التي تعزل بعض الأميركيين عن بعض كان هناك دائماً ميل ثقافي واضح لتشكيل الجمعيات والمشاركات في كافة أشكال الفعاليات الاجتماعية. وقد أثبت هؤلاء الأفراد الأميركيون عبر مسيرتهم التاريخية أنهم نشيطون جداً على الصعيد الاجتماعي، إذ أسسوا بشكل عفوي منظمات اجتماعية راسخة وطويلة الأمد، على أسس طوعية، بدءاً بتجمعات «العصبة الصغيرة» ونوادي «فور إتش» و«جمعية البندقية الوطنية»، وانتهاء «بالجمعية الوطنية للتعاون» و«عصبة أصوات النساء في الانتخابات» و«الجمعية الوطنية للدفاع عن حقوق الملونين».

ومما يثير الإعجاب أن الدرجة العالية من التكافل الاجتماعي في أميركا تقوم أساساً في مجتمع تعددي يحوي الكثير من التجمعات العرقية والإثنية، في حين أن ألمانيا واليابان مجتمعان متجانسان عرقياً لا تلعب الأقليات فيهما

إلا دوراً هامشياً خارج الإطار الثقافي الرئيس. وعلى الرغم من أن المجتمعات المتجانسة ليست بالضرورة أكثر قدرة على التفاعل الاجتماعي التلقائي، إلا أن التعددية العرقية قد تكون أيضاً عائقاً أما إيجاد ثقافة مشتركة، كما أثبتت التجارب في العديد من المجتمعات متعددة الأعراق في أوروبا الشرقية أو الشرق الأوسط أو جنوب آسيا. على العكس من ذلك، أسهمت التعددية العرقية في تدعيم التماسك والتلاحم بين أفراد المجتمعات الأميركية المحلية الصغيرة ولكنها في الوقت نفسه لم تشكل (حتى الآن على أقل تقدير) حاجزاً أمام عمليات التفاعل الاجتماعي أو الانصهار في البوتقة العامة للمجتمع الأميركي.

ويبدو أن تقييم توكفيل للنزعة الفردية كان أقرب إلى الفهم الآسيوي، إذ اعتبرها شراً غالباً ما يطال أذاه المجتمعات الديمقراطية تحديداً. وأشار توكفيل إلى أن الفردية بحد ذاتها هي صيغة مخففة من الأنانية التي تدفع كل فرد من أفراد المجتمع إلى «عزل نفسه والابتعاد بأسرته وأصدقائه عن الآخرين، وبعد أن يشكل حلقة صغيرة من أقرب المقربين إليه يترك عادة المجتمع وشأنه». وتظهر الأنانية في المجتمعات الديمقراطية تحديداً لأن مفهوم الطبقة وغيرها من التراكيب والبنى الاجتماعية لا توجد في المجتمعات الأرستقراطية التي سبقتها، الأمر الذي يترك الغالبية العظمى من الناس بلا روابط اجتماعية تتجاوز رابطة العائلة والقرابة، ولهذا تبدو الفردانية وكأنها «تضعف، في البداية، القيم الإيجابية في الحياة العامة للمجتمع، ولكنها على المدى البعيد.. تعادي وتدمر كل هذه القيم فتتحول إلى أنانية صارخة»[1].

وكان توكفيل على قناعة راسخة بأن المؤسسات والجمعيات الدينية التي شاهدها أثناء زيارته للولايات المتحدة قادرة على أن تلعب دوراً مهماً في مكافحة الفردانية والحد من آثارها المدمرة[2]. لأن ضعف الأفراد المتساوين في المجتمع الديمقراطي ينمّي لديهم الحاجة إلى التكاتف والتلاحم لتحقيق الأهداف السامية التي يبتغونها، فالتعاون في الحياة المدنية هو مدرسة لتنمية الروح الجماعية التي تخرج الناس من قوقعتهم وانشغالهم بمصالحهم الشخصية الأنانية[3]. وفي هذا المجال تبدو الولايات المتحدة مختلفة تمام الاختلاف عن

فرنسا حيث قامت الحكومات الاستبدادية بتدمير المؤسسات والجمعيات المدنية التي كانت توحد بين أفراد المجتمع، مما جعلهم معزولين بعضهم عن بعض وأكثر فردانية بجوهرهم[٤].

طبعاً، كان اهتمام توكفيل الأساسي سياسياً وليس اقتصادياً: فقد كان يخشى من أن النزعة الفردية في المجتمعات الديمقراطية سوف تؤدي في النهاية إلى ابتعاد الناس عن الحياة العامة وانشغالهم بمصالحهم المادية الضيقة، مما يمهد الطريق أمام الحكم الديكتاتوري الاستبدادي. ويرى توكفيل أن الحفاظ على قيم التواصل الاجتماعي بين الأفراد في حياتهم اليومية يشجع أيضاً على حياة اقتصادية نشطة، لأنه يعلم الأفراد أهمية التعاون والتنظيم الاجتماعي، ومن ثم فإن الأفراد الذين يجيدون الحكم الذاتي غالباً ما يجيدون التعاون في ما بينهم في الشؤون الاقتصادية، فيحققون أرباحاً ما كانوا ليحققوها كأفراد.

وينص الدستور الأميركي ووثيقة إعلان الاستقلال على حق الحرية الفردية، مثله في ذلك مثل جميع النظريات السياسية التي ترتكز على حقوق الإنسان وتشكل الأرضية الفكرية للدستور الأميركي، لذلك ليس من المستغرب أن يرى الأميركيون أنفسهم فردانيين بطبعهم. وتمثل هذه البنية القانونية والدستورية مجتمع الحضارة الأميركية، كما يقول فيردناند توني، ولكن هنالك تقاليد في الولايات المتحدة انبثقت من الأصول الدينية والثقافية للبلاد تشكل أساس «جماعتها الوطنية». وإذا كانت التقاليد الفردية قد سادت الحياة الأميركية على مر العصور، فإن التقاليد الجماعية كانت موجودة أيضاً كقوة مضادة تعمل على التخفيف من حدة النزعة الفردانية ومنعها من الوصول إلى نتيجتها المنطقية. ولا يعود سبب نجاح الديمقراطية الأميركية والاقتصاد الأميركي إلى وجود القيم الفردية أو الجماعية كل على حدة، بل بسبب التفاعل الخلاق بين هاتين النزعتين المتناقضتين.

ويعتبر ظهور الشركات الأميركية المتحدة في القرن التاسع عشر دليلاً واضحاً على الآثار الاقتصادية الإيجابية التي تترتب على عمليات التفاعل الاجتماعي التلقائي في أميركا. وكما هي الحال في باقي بلدان العالم، بدأت الشركات الأميركية نشاطاتها كمؤسسات أسروية صغيرة تمتلكها وتديرها العائلات الأميركية. في عام

١٧٩٠ مثلاً كان ٩٠٪ من الأميركيين يعملون في مزارع عائلية صغيرة تبذل كل ما وسعها لتحقيق الاكتفاء الذاتي[٥]. وبحلول الثلاثينيات من القرن التاسع عشر بقي حجم الشركات الأميركية الكبيرة صغيراً نسبياً، فمعمل تشارلز فرنسيس لويل للصناعات النسيجية في مدينة ولتهام بولاية ماساتشوستس لم يكن يستخدم أكثر من ٣٠٠ عامل، مع أنه كان أكبر المصانع في أميركا عام ١٨١٤، وفي تلك الفترة كان معمل «سبرنغفيلد» لصناعة الأسلحة يستخدم ٢٥٠ عاملاً، مع أنه أكبر معامل الصناعات التعدينية التي تمتلكها الدولة؛ في حين أن أكبر مصرف في أميركا آنذاك، «بنك الولايات المتحدة الثاني»، كان يدار من قبل رئيسه نيكولاس بيدل بمساعدة مديرين فقط يعملان معاً بدوام كامل[٦].

لكن الأمور تغيرت جذرياً مع وصول السكك الحديدية إلى أميركا في الثلاثينيات من القرن التاسع عشر. ويختلف المؤرخون حول الآثار الاقتصادية المباشرة لانتشار السكك الحديدية، خصوصاً في ما يتعلق بازدياد الناتج المحلي الإجمالي[٧]، ولكن ليس هناك شك في أن هذه الآثار الاقتصادية المباشرة قد فرضت أسلوباً جديداً على المؤسسات التي تديرها[٨]. فالسكك الحديدية بطبيعتها مبعثرة على مساحات واسعة، ولهذا كانت أول مشروع اقتصادي أميركي لا يمكن إدارته عملياً من قبل أسرة واحدة، الأمر الذي أدى بدوره إلى إيجاد أول تراتبية إدارية في الشركات الأميركية. وقد توسعت أعمال السكك الحديدية بشكل هائل، ففي عام ١٨٩١ كانت شبكة السكك الحديدية في ولاية بنسلفانيا فقط تستخدم ما لا يقل عن ١١٠ آلاف عامل وموظف، أي أكثر من عدد أفراد الجيش الأميركي آنذاك[٩]. كما إن تمويل السكك الحديدية اقتضى الاعتماد على مؤسسات مصرفية كبيرة الحجم في حين أن البضائع التي حملتها عربات السكك الحديدية أسهمت في توحيد الأسواق التجارية في مناطق شاسعة من البلاد[١٠]. وبعكس النظام الأسروي في إدارة الشركات، الذي كان يتمحور حول مركز يديره أعضاء الأسرة المؤسسة ويملي أوامره على الفروع والأطراف، اقتضت طبيعة السكك الحديدية وجود إدارة لا مركزية تمنح مسؤوليات وصلاحيات واسعة للأطراف، وخصوصاً الشريحة الإدارية المتوسطة المرتبة.

وقد أدى توسع الأسواق التجارية إلى قيام اقتصاد كبير الحجم يقسم العمل إلى تخصصات أعلى، سواء من ناحية الإنتاج أو التسويق، لدرجة يمكننا فيها القول إن السوق الاقتصادي الأميركي أصبح سوقاً وطنياً ينتج القمح ولحوم البقر في الغرب والغرب الأوسط ويصدرها إلى الأسواق الاستهلاكية في شرق البلاد.

وفي تغاير صارخ مع أوروبا، تمّ تمويل وإدارة السكك الحديدية الأميركية من قبل القطاع الخاص الذي يملكها، في حين أن السكك الحديدية الأوروبية التي أسهمت أيضاً في إيجاد المؤسسات الصناعية الكبيرة كانت تموّل من قبل الحكومات التي طبقت أساليب التنظيم والإدارة المتبعة في بيروقراطيتها الوطنية. ففي الأربعينيات من القرن التاسع عشر، عمّ الفساد والتآمر السياسي أرجاء الدولة الأميركية ومؤسساتها الفدرالية، مما جعلها أقل كفاءة وأكثر ضعفاً من مثيلاتها في أوروبا. والأمر الذي يثير الإعجاب أن الولايات المتحدة استطاعت بناء هيكلية إدارية هائلة الحجم بسرعة كبيرة دون وجود نماذج محددة أو أطر إدارية مؤهلة يمكن الاعتماد عليها.

بعد نهاية الحرب الأهلية ازداد عدد الشركات الأميركية الكبيرة في قطاع التسويق أولاً، ومن ثم في قطاع التصنيع. وقد اعتمدت هذه الشركات الأسلوب العقلاني في تنظيم هيكليتها، أسوة بشركة السكك الحديدية. كما شهدت الفترة بين عامي ١٨٨٧ و١٩٠٤ موجة اندماج هائلة وملحمية الأبعاد، ولاسيما تلك التي قادتها شركات أميركية يزيد حجم رأس مالها عن بليون دولار[١١]. ومع قيام الحرب العالمية الأولى كان القسم الأكبر من الناتج الاقتصادي الأميركي حكراً على الشركات المتحدة الكبيرة التي أثبتت فعاليتها وقدرتها على الاستمرار. فمعظم الأسماء التجارية في عالم اليوم أوجدتها تلك الشركات في نهاية القرن التاسع عشر، ومن بينها «جنرال الكتريك» و«وستنغهاوس» و«بتني باوز» و«سيرز» و«ريبوك» و«ايستمان كوداك» و«ناشيونال كاش ريجستر».. إلخ. والحقيقة أن الشركات الأميركية الكبيرة اخترعت الأسماء التجارية وماركات البضائع المعدة للاستهلاك في أسواق الجملة في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، بعد أن أصبح باستطاعة شركات التوزيع الاستفادة من سهولة المواصلات لبلوغ أبعد

الأسواق. وقد أدرك رجال الصناعة آنذاك أن ليس باستطاعتهم التأكد من جودة منتجاتهم ووصولها إلى المستهلك في الأوقات المحددة إلا إذا سيطروا على قنوات توزيع الإنتاج، فقاموا بشراء شركات ومؤسسات التوزيع وحولوها إلى شركات تابعة. والمعروف أن مثل هذا الدمج ما كان ليتم لولا حجم الشركات الكبير واهتمامها البالغ بسمعتها وجودة منتجاتها، وهو أمر تواجه الشركات الصينية صعوبة بالغة في تحقيقه الآن، بينما استطاعت الشركات الأميركية إنجازه بيسر وسهولة في فترة مبكرة من تطورها الاقتصادي في القرن التاسع عشر.

وبغض النظر عن العامل الثقافي، هنالك أسباب تقليدية كثيرة تعلل سرعة ونجاح الشركات الأميركية في تطوير حجمها الهائل إلى ما هو عليه الآن. وأكثر هذه التفسيرات تقليدية ترى، وهي محقة في رأيها، أن هناك حوافز اقتصادية طبيعية تدفع الشركات لاستغلال الإمكانات الهائلة لاقتصاد الحجم الكبير، الذي ساعد التطور التكنولوجي على توسعه، خصوصاً وإن السوق المحلي الأميركي يتمتع بثروات وموارد طبيعية كبيرة. ثم إن حقوق الملكية الخاصة ونظام القانون التجاري اعتمدت في فترة مبكرة من التاريخ الصناعي الأميركي، كما إن البيئة الصناعية المفتوحة والسوق الاقتصادية التي لا تعيق حرية التجارة فيه أي عوائق مزيفة، أسهمت كلها في هذا النجاح بالدرجة نفسها التي أسهمت فيه انتشار التعليم العام وإيجاد نظام متفوق للتأهيل المهني العالي في أميركا.

مع ذلك يبقى العامل الثقافي بالغ الأهمية في تعليل ظاهرة نجاح الشركات الأميركية في توسيع حجمها. فالمجتمع الأميركي، بالمقارنة مع المجتمع الصيني أو الفرنسي، لم يضع العراقيل أمام قيام المؤسسات الضخمة، كما هو متوقع في ثقافة يقال إنها فردانية بطبعها. والأميركيون بشكل عام لم يقاوموا ظهور أجهزة إدارية محترفة نتيجة تخوفهم من الغرباء خارج نطاق العائلة الضيق؛ ولم يحاولوا إبقاء شركاتهم بأيدي أفراد الأسرة حين كانت تلوح في الأفق فرص مربحة لتوسيع أعمالهم؛ ولم يثوروا ضد تجميعهم في مصانع ومكاتب كبيرة أو ضد ممارسة عملهم داخل بنى بيروقراطية سلطوية. وعلى الزغم من أن علاقات العمل في الولايات المتحدة في نهايات القرن التاسع

عشر وبدايات القرن العشرين كانت تتصف بالعنف والصدامية، خصوصاً بعد حصول العمال على حق الإضراب وحق المساومة الجماعية وحقوق الضمان الصحي والتحكم بشروط العمل وسلامته، إلا أن الحركة العمالية اختارت الانصهار في بوتقة النظام الجديد بعد حصولها على هذه الامتيازات. ولم تعتنق قط الفكر الماركسي، ولم تشكل المنظمات الانقلابية الفوضوية أو تتبع غيرها من الآيديولوجيات المتطرفة التي سادت في بدايات القرن العشرين وتفشت بين أعضاء النقابات العمالية في جنوب أوروبا.

بمعنى آخر، كانت الولايات المتحدة مجتمعاً عالي الثقة في مرحلة بدايات التصنيع، وهذا لا يعني أن كل الأميركيين كانوا أخلاقيين أو أهل ثقة. فكبار رجال الصناعة والمال في أواخر القرن التاسع عشر، مثل آندرو كارنيغي وجاي غولد واندرو ميلون وجون د. روكفلر، كانوا معروفين بالقسوة والجشع، وتاريخ تلك الفترة كان مليئاً بعمليات الغش والسلب والخداع التي لا تسمح بها اليوم جملة القوانين الناظمة للحياة الاقتصادية في القرن العشرين. لكن قدرة النظام على الاستمرارية والعمل بكفاءة عالية تثبت وجود درجة عالية من الثقة الاجتماعية في عموم المجتمع الأميركي.

لنتأمل مثلاً تجارة المواد الزراعية عبر القارة الأميركية في منتصف القرن التاسع عشر. كانت شحنات البضائع تتحرك شرقاً عبر سلسلة من العملاء الموزعين جغرافياً على مساحات شاسعة. وكان كل واحد من هؤلاء العملاء يعرض أسعاراً أعلى على طول الخط للحصول على شحنة البضائع قبل تسليمها. في ذلك الوقت، كان من الصعب أن يقوم عميل في شيكاغو بالتفاوض أو توقيع عقد مفصل مع عميل آخر في مدينة ابيلين أو توبيكا، فضلاً عن مقاضاة هذا العميل إن هو أخل بالعقد، مما يعني أن جزءاً كبيراً من تلك الصفقة التجارية كان يعتمد على الثقة المتبادلة. ومع تطور شبكة السكك الحديدية وشبكة التلغراف في بداية الحرب الأهلية أصبح باستطاعة أي عميل تجاري في نيويورك أن يتعاقد مع آخر في كنساس أو تكساس لإرسال شحنات من القمح أو لحوم البقر، الأمر الذي أدى إلى تخفيض احتمالات استيلاء التجار عليها بتقديم

عروض أفضل. ولكن ذلك لم يلغ الحاجة إلى توفر نوع من الثقة تدفع العميل الأول إلى تصديق عميل آخر لم يجتمع به قط بل عرفه عبر خط تلغراف ويبعد عنه آلاف الأميال[١٢]. بعبارة أخرى، كان الأميركيون يعتمدون على رصيد من الثقة الاجتماعية لتخفيض كلفة المعاملات التجارية التي يتطلبها إنشاء شركات معقدة وكبيرة الحجم.

على الصعيد السياسي كان الأميركيون ينظرون بكثير من الريبة والشك إلى تركيز القوى الاقتصادية بأيدي فئة من فئات المجتمع. وقد أدت موجة دمج الشركات إلى قيام احتكارات هائلة، كشركة «ستاندارد أويل»، تهدف إلى السيطرة على أسواق اقتصادية برمتها. وكان ذلك هو السبب المباشر في صدور القوانين المعادية للاحتكار والمعروفة باسم شيرمان وكلايتون، ومن ثم سياسات ثيودرو روزفلت التي لاحقت الشركات الاحتكارية فحظيت بتأييد جماهيري وشعبية واسعة. هذا التدخل المباشر من قبل الدولة أبطأ من معدلات اندماج الشركات، وهي الموجة الدارجة في أميركا في بدايات القرن العشرين. كما تركت التغييرات في سياسة الحكومات المتعاقبة آثاراً عميقة في البنى الاقتصادية لفترة طويلة من الزمن، بما فيها عمليات الدمج في عهد الرئيس الأميركي الأسبق رونالد ريغان في الثمانينيات. ولكن بينما تتدخل الدولة في المجتمعات التي لا تتواجد فيها مؤسسات وسيطة قوية كفرنسا أو إيطاليا أو تايوان، بهدف تطوير أو الحفاظ على الشركات المتحدة والكبيرة الحجم، فإن الدولة في الولايات المتحدة تتدخل لمنع الشركات من أن تتوسع لدرجة كبيرة جداً، أي أن النزعة التلقائية لدى الشركات الأميركية لم تكن نحو التفكك والانهيار بسبب قلة انضباطها بل نحو التوسع والنموّ لدرجة أصبحت فيها قوة الاحتكار مشكلة حقيقية في اقتصاد كبير لدرجة الترهل.

كان مجتمع النخبة التجارية الذي خلق ذلك العالم الرائع من الشركات المتحدة العملاقة في أميركا في منتصف القرن العشرين، مجتمعاً متجانساً إثنياً ودينياً وعرقياً، تماماً كما هي الحال في المجتمع الألماني أو الياباني، إذ كان جميع المديرين وكبار الشخصيات الإدارية في الشركات الأميركية العملاقة من الذكور والبيض والبروتستانت والأنغلو - ساكسون، مع قلة قليلة من

الكاثوليك أو الأوروبيين الذين لا ينتمون إلى العرق الساكسوني. وكان هؤلاء يعرف بعضهم بعضاً عبر أجهزتهم الإدارية المترابطة، أو عبر أنديتهم الريفية، أو مدارسهم، أو كنائسهم، أو نشاطاتهم الاجتماعية الخاصة. واستطاعوا أن يفرضوا على موظفيهم أنماط سلوك تعكس قيمهم الثقافية، كما حاولوا أن يبثوا في الآخرين قيم النظام والعمل التي آمنوا بها، في حين حاربوا الطلاق والزنى واحتقروا المرضى العقليين ومدمني الكحول، فضلاً عن الشذوذ الجنسي وبقية أنواع السلوك الاجتماعي غير التقليدي.

وفي الوقت الذي يدعي فيه الكثير من الأميركيين والآسيويين اليوم أن أميركا مغرقة في فردانيتها وتشتتها لدرجة لا يمكن اعتبارها مجتمعاً حقيقياً، يصعب على المرء أن يتذكر أن انتقاد أسلوب الحياة الأميركي في منتصف القرن كان يتركز على غلو المجتمع الأميركي، ولاسيما المجتمع الاقتصادي، في تجانسه وامتثاله والتزامه. وتشير دراستان رئيستان في تلك الفترة -«رجل المؤسسة» لوليام ورايت و«الحشد المعزول» لديفيد رايزمان- إلى مخاطر النسقية والالتزام التي تدفع الأفراد الأميركيين إلى استجداء رضى المجتمع وقبوله بكل خطوة يخطونها[١٣]. ويؤكد رايزمان وشركاؤه في الكتابة أن الرعيل الأول ممن بنوا أميركا في القرن التاسع عشر كانوا موجهين من الداخل بهدي المبادئ الدينية والروحية، وبالتالي فقد كانوا فردانيين قبل كل شيء، في حين أن الأميركيين في الخمسينيات أصبحوا موجهين من الآخرين، ويسعون جهدهم لإرضاء المؤشرات والتوجهات العامة للمجتمع.

شهدت هذه الفترة اضمحلال أميركا المدن الصغيرة، التي ضاق الناس ذرعاً بمحدوديتها، والتي يذكرون اليوم تنظيمها ورتابتها وجو الألفة فيها بنوع من الحنين إلى الماضي (نوستالجيا). كانت حقبة الخمسينيات أيضاً عصر ازدهار شركة «أي. بي. إم» (IBM) وزيها الموحد، حيث فرضت على جميع موظفيها الإداريين ارتداء نفس نوع القمصان البيض في العمل. وكان الزوار الأوروبيون في تلك الفترة يلاحظون أن أميركا كانت تبدو أكثر انسجاماً ونسقية من مجتمعاتهم. ونظراً لافتقارهم إلى التقاليد الأرستقراطية والإقطاعية، لم يكن لدى الأميركيين

سوى أنفسهم لتحديد معايير السلوك. لكن الثورة الاجتماعية التي شهدتها الولايات المتحدة منذ الستينيات -بما فيها حركة الحقوق المدنية والتحرر الجنسي والحركة النسائية وحركة الهيبيين في الماضي، وحركة حقوق المثليين في الوقت الحاضر- لا يمكن فهمها إلا كرد فعل طبيعي على ذلك التشنج والنسقية الخانقة للحياة الرسمية الأميركية في النصف الأول من القرن العشرين.

إن صورة الولايات المتحدة كمجتمع مغرق في الفردانية كما ترسمها أدبيات السوق التنافسي، تبدو وكأنها صورة كاريكاتورية لهذا الواقع. وكأنما جميع الشركات الأميركية كانت تعامل موظفيها بنفس الأسلوب العدائي الذي استخدمته شركة «كونتيننتال ايرلانز» في عهد فرانك لورنزو، أو أن جميع إدارات الشركات كانت مستعدة لتسريح موظفيها القدامى في طرفة عين، أو أن جميع الموظفين كانوا تواقين لترك عملهم حالما يحصلون على أجر أعلى في وظيفة أخرى. لكن الحقيقة هي أن الكثير من الخصال الاقتصادية اليابانية ليست حكراً على اليابان بل تجد ما يوازيها في بقية المجتمعات بما فيها المجتمع الأميركي. على سبيل المثال، علاقات العمل التي لا توثقها العقود القانونية والتي تعتمد على تفاهم رجلي أعمال وثقتهما المتبادلة لم تكن غير مألوفة في أميركا[١٤]. ولم تكن جميع قرارات الشراء تتخذ على أساس مقارنة الأسعار ونوعية البضائع فحسب، بل هنا أيضاً كانت علاقات الثقة بين البائع والشاري تلعب دوراً بالغ الأهمية. وهنالك الكثير من القطاعات الاقتصادية التي نجحت في خفض المعاملات التجارية عن طريق الثقة، فمعظم سماسرة البورصة في أميركا مثلاً يتعاملون مع زبائنهم على أساس الاتفاق الشفهي دونما حاجة إلى دفع المبالغ نقداً أو حتى دفع عربون. والعديد من الشركات الأميركية تعامل موظفيها وعمالها بأسلوب أبوي، وخصوصاً الشركات الصغيرة التي تمتلكها العائلات والتي تشكل مجتمعات صغيرة قائمة بذاتها. بل حتى الشركات العملاقة، كشركة «أي. بي. إم» أو «أي.تي.آند تي» (IT&T) أو «كوداك»، كانت تعطي عمالها حقوقاً أقرب ما تكون إلى حق العمل الدائم مدى الحياة، كما سعت جهدها للحفاظ على ولاء العمال للشركة عن طريق دفع مكافآت مجزية. وقد

أشرت سابقاً إلى الجانب الأبوي في العديد من مرافق الإنتاج بالجملة في شركة «فورد» لصناعة السيارات؛ ولم تتخل شركة «أي. بي. ام» عن حق عمالها في الحصول على عمل دائم إلا في أواخر الثمانينيات حيث واجهت أزمة خطيرة هددت مستقبل الشركة برمتها. ومعظم الشركات اليابانية التي تتبع السياسات نفسها لم تواجه بعد مشكلات بهذا الحجم.

السؤال الذي يطرح نفسه هو: إذ كانت لدى الولايات المتحدة تقاليد عريقة في الحياة الاجتماعية والمؤسسات الاقتصادية الجماعية، فكيف اقتنع الأميركيون إذن بأنهم مغرقون في فردانيتهم إلى هذا الحد؟ جزء من المشكلة مرتبط بعلم الدلالات، فقد درجت العادة في الخطاب السياسي الأميركي على طرح قضية المجتمع الليبرالي الجوهرية ضمن ثنائية متناقضة حدها الأول حقوق الفرد وحدها الثاني سلطة الدولة. ولكن هنالك سلطة أخرى هي سلطة المؤسسات الوسطية التي تفصل بين الفرد والدولة والتي لا يمكن الإشارة إليها إلا باستخدام إصطلاح عام وأكاديمي نوعاً ما هو المجتمع المدني. والواقع أن الأميركيين إجمالاً يقفون ضد تدخل الدولة (برغم توسع المرافق الحكومية الكبير في القرن العشرين)، ولكنهم يخضعون طوعاً لسلطة العديد من التجمعات الوسيطة كالعائلات والكنائس والمجتمعات المحلية والمعامل ونقابات العمال وغيرها من المنظمات التخصصية. والأميركيون المحافظون الذين يعارضون قيام الدولة بمنح تعويضات الضمان الاجتماعي للعاطلين عن العمل يصنفون أنفسهم على أنهم من دعاة الفردية والمؤمنين بها، مع أنهم في الوقت نفسه يؤيدون تدعيم سلطة بعض المؤسسات الاجتماعية كالعائلة أو الكنيسة. والحقيقة أنهم في هذا المجال ليسوا فردانيين أبداً بل أنصار الصيغة الجماعية المعادية لتدخل الدولة.

يمكن تبيّن مشكلة دلالية مشابهة في سياق المقارنة التي يجريها سيمور مارتن ليبسيت بين الولايات المتحدة وكندا، يقول ليبسيت إن كندا تتمتع بتقاليد ثقافية جماعية تفوق مثيلاتها في الولايات المتحدة التي يصفها بأنها أمة مغرقة في فردانيتها[١٥]. ولكن ليبسيت يوازي بين مفهوم الجماعية والدولتية، فيدعي

أن الكنديين يحترمون سلطة الحكومة (سواء الفيدرالية أو المحلية) أكثر مما يحترمها الأميركيون، والقطاع الحكومي في كندا أكبر من مثيله في الولايات المتحدة؛ ويدفع الكنديون ضرائب أكثر من الأميركيين، ويذعنون لسلطة الدولة بتلقائية أكبر من الأميركيين. لكن الأمر الجوهري الذي لا يتطرق إليه ليبسيت هو هل يبدي الكنديون استعداداً أكبر لتفضيل مصالح الفئات الاجتماعية الوسيطة على مصالحهم الشخصية؟ هنالك إشارات في دراسة ليبسيت إلى العكس، فالكنديون مثلاً يدفعون مبالغ أقل مما يدفعه الأميركيون للمؤسسات الخيرية، والكنديون أقل تديناً من الأميركيين، كما أن القطاع الصناعي الخاص في كندا أقل نشاطاً وفعالية من مثيله في الولايات المتحدة[١٦]. ولهذا يمكننا القول إن كندا في هذا المجال أقل جماعية وأكثر فردانية من الولايات المتحدة.

كما يتجلى الخلط الدلالي بين مفهوم الفرد ومفهوم المجتمع في ذلك الفعل النموذجي للفردانية ألا وهو تأسيس طائفة دينية أو شركة تجارية جديدة. والولايات المتحدة وليدة الطائفية: الحجاج الأوائل جاؤوا إلى بليموث لأنهم رفضوا سلطة الكنيسة الإنجيلية واضطهدوا بسبب معتقداتهم فأسسوا طائفة دينية جديدة. ومنذ ذلك اليوم والطوائف الدينية تتكاثر في أميركا. بدءاً بـ«المتطهرين الجماعيين» (Puritan Congregationalists)، و«المشيخانيين» (Presbyterians)، و«المنهجيين» (Methodists)، وصولاً إلى «المعمدانيين» (Baptists)، و«المورمون» (Mormons)، و«مقدسو الأب» (Father Divines)، و«فرع الداووديين» (Branch Davidians) في القرن العشرين. وغالباً ما يعتبر تأسيس طائفة دينية عملاً فردانياً لأن أعضاء هذه الطائفة الجديدة يرفضون الخضوع لسلطة المؤسسة الدينية التقليدية. ولكن من جهة ثانية، تفرض الطائفة الجديدة على أتباعها إخضاع رغباتهم واهتماماتهم الشخصية لمصلحة الجماعة بشكل أكثر انضباطاً من الكنيسة الأم التي انشقوا عنها.

وبطريقة مشابهة ينفصل الأميركيون عن شركاتهم الأم ليؤسسوا شركات خاصة بهم، وهو تقليد يجري اعتباره تجسيداً آخر للنزعة الفردانية لدى الأميركيين. والحقيقة أننا لو قارنا ذلك بولاء العامل الياباني الدائم لشركته فإنه

يبدو فعلاً عملاً فردانياً، ولكن رجال الأعمال هؤلاء نادراً ما يقومون بذلك كأفراد. إذ غالباً ما يتركون شركاتهم مع آخرين، أو يسارعون إلى تأسيس شركات جديدة بأنظمة وسلطات تراتبية تتطلب الدرجة نفسها من الانضباط والتعاون. وقد تنجح هذه الشركات وتنمو لتصبح مؤسسات عملاقة ومستقرة كما هي الحال في شركة «بيل غيتس» لبرامج الكومبيوتر «مايكروسوفت». وغالباً ما يكون الشخص المبدع الذي يحول الشركة الجديدة إلى مؤسسة مستقرة وناجحة هو غير الشخص الذي أسس الشركة، فالأول يكون جماعي النزعة، في حين يكون الثاني أكثر فردانية. ووجد النموذجان كلاهما وتعايشا بود وحميمية في الثقافة الصناعية الأميركية: فمقابل كل جوزف سميث كان هناك بريغهام يونغ، ومقابل كل ستيف جوبز هنالك جون سكللي. إذن، هل تعد كنيسة المورمون أو شركة «ابل» (APPLE) مثالاً على النزعة الفردانية أم النزعة الجماعية في الشخصية الأميركية؟ الغالبية العظمى من الناس تعتبرهما تجسيداً للنزعة الأولى ولكنهما في الواقع مثال حي على تمازج النزعتين وتفاعلهما الإيجابي.

لو حاولنا أن نتخيل المجتمع الفردي بصفته المطلقة لوجدنا أنه يتألف من مجموعة من الأفراد المتذررين، الذين لا يتفاعلون في ما بينهم إلا عبر المصلحة الشخصية والحسابات العقلانية، ولا تربطهم أي التزامات بالآخرين سوى تلك التي تخدم هذه المصالح والحسابات. إلا أن ما يجري تصنيفه على أنه فردانية أميركية هو في الواقع ليس فردانياً بهذا المعنى، بل عمل أفراد يرتبطون اجتماعياً على الأقل بروابط الأسرة والعائلة. ومعظم الأميركيين لا يعملون لإرضاء غاياتهم الأنانية الضيقة، بل يكافحون ويبذلون تضحيات جسيمة في سبيل العائلة. هذا لا يعني عدم وجود أفراد منعزلين كلية، فهناك العديد من أصحاب الملايين المنطوين على أنفسهم الذين يعيشون في مكان ناء بلا زوجة أو أطفال، والكثير من المتقاعدين الطاعنين في السن الذين يعيشون على راتبهم التقاعدي بمفردهم، أو المتشردين الذين لا يجدون مأوى يلجؤون إليه.

وعلى الرغم من أن الأميركيين يتحدرون من عائلات وأسر مختلفة، إلا أن المجتمع الأميركي ليس مجتمعاً أسروياً كالمجتمع الصيني أو الإيطالي.

وبعكس ادعاءات الحركة النسائية، لم تلق الأسرة الأبوية (البطركية) في أميركا الدعم الآيديولوجي نفسه الذي لقيته وتلاقيه في الصين أو في بعض مجتمعات أميركا اللاتينية الكاثوليكية، فالروابط الأسرية في أميركا تبقى خاضعة للروابط الاجتماعية الأشمل والأوسع مدى. وباستثناء أقلية من المجتمعات الإثنية المحلية، لا تشكل روابط القرابة في أميركا عاملاً مهماً في إقامة العلاقات الاجتماعية التي تحافظ على لحمة المجتمع. لأن هنالك الكثير من المؤسسات الاجتماعية التي تجتذب الأطفال منذ الصغر بعيداً عن عائلاتهم، كالمدرسة أو الجامعة، أو الكنيسة أو الطائفة الدينية، أو الجيش أو الشركات. وبالمقارنة مع المجتمع الأسروي الصيني، حيث كانت العائلة وما تزال تشكل كياناً مستقلاً وبالغ التأثير، كان مجمل المجتمع الأميركي وما يزال يتمتع بصلاحيات أوسع وأكبر في معظم مراحله التاريخية.

ومنذ لحظة تأسيسه إلى نهوضه كأكبر قوة صناعية في العالم إبان الحرب العالمية الأولى، كان المجتمع الأميركي أبعد ما يكون عن المجتمع الفردي التقليدي. بل كان يتمتع بنزعة اجتماعية تلقائية واضحة ودرجة عالية من الثقة المتبادلة بين أفراده، ولهذا استطاع أن يخلق مؤسسات صناعية عملاقة يتم فيها التعامل بين أفراد لا تربط بينهم روابط القرابة، مع أنهم يتعاونون ويتعايشون بيسر وسهولة لتحقيق أهداف اقتصادية مشتركة. ولكن ما هي العوامل التي سمحت بذلك ومدت جسور الثقة الاجتماعية فقاومت النزعة الفردانية المتأصلة في المجتمع الأميركي؟ صحيح أن الولايات المتحدة لا تمتلك إرثاً إقطاعياً أو تقاليد ثقافية يمكن نقلها والاعتماد عليها في العصر الصناعي الحديث، كما هي الحال في المجتمع الياباني أو المجتمع الألماني، لكنها تملك تقاليد دينية تختلف كل الاختلاف عن مثيلاتها في جميع الدول الأوروبية تقريباً.

الهوامش:

(١) انظر:
Alexis de Tocqueville, *Democracy in America* (New York: Vintage Books, 1945), 2: 104.

(٢) أكد توكفيل وجود عاملين آخرين يخففان من حدة الفردانية في الولايات المتحدة: المؤسسات السياسية الحرة، التي أتاحت للمواطنين المشاركة في الشؤون العامة، ومبدأ «المصلحة الذاتية المفهوم بالطريقة الصحيحة»، الذي دفع الناس إلى الإيمان بأن التعاون في ما بينهم يصب في مصلحتهم المستنيرة.

(٣) انظر:
Tocqueville (1945), pp.14 - 118.

(٤) انظر مناقشات حجج توكفيل في:
The Old Regime and the French Revolution in chapter 15.

(٥) انظر:
Alfred D. Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press, 1977), p. 51.

(٦) انظر:
Chandler (1977), pp. 43, 58, 72.

هنالك أيضاً عدد قليل من المزارع مع ألف من العبيد.

(٧) انظر على وجه الخصوص:
Robert W. Fogel, *Railroads and Economic Growth* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1964).

(٨) انظر:
Chandler (1977), pp. 79, 188.

(٩) كان العدد الإجمالي لأفراد الجيش ٤٩٢, ٣٩. انظر:
Chandler (1977), pp. 204 - 205.

(١٠) انظر:

Chandler (1977), p. 205; Allen S. Milward and S. B. Saul, *The Development of the Economies of Continental Europe, 1780 - 1870* (London: George Allen and Unwin, 1977), pp. 378 - 380.

(١١) انظر:

F. M. Scherer and David Ross, *Industrial Market Structure and Economic Performance* 3d ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1990), p. 155.

(١٢) انظر:

Chandler (1977), p. 210.

(١٣) انظر:

William H. Whyte, *The Organization Man* (New York: Simon & Schuster, 1956); David Riesman, with Reuel Denny and Nathan Glazer, *The Lonely Crowd: A Study of the Changing American Character* (New Haven: Yale University Press, 1950).

(١٤) انظر:

Stewart Macaulay, «Non-Contractual Relations in Business, A Preliminary Study,» *American Sociological Review* 28 (1963): 55 - 69.

(١٥) انظر:

Seymour Martin Lipset, *Continental Divide: The Values and Institutions of the United States and Canada* (New York: Routledge, 1990), pp. 3 - 10.

(١٦) انظر:

Lipset (1990), p. 46 - 56.

الفصل الرابع والعشرون

ممتثلون صعاب

يعتبر المذهب البروتستانتي الذي حمله المهاجرون الأوائل من أوروبا إلى أميركا الشمالية أحد أهم مصادر النزعة الأميركية إلى الحياة الاجتماعية. وقد خلقت هذه النزعة نوعا من التوازن خفف من حدة الميل الطاغي والمتأصل في عمق الشخصية الأميركية إلى الفردانية[1]. لكن الطائفة البروتستانتية ذاتها، وهنا تكمن المفارقة، كانت في الوقت نفسه مصدراً رئيساً للنزعة الفردية، فهي من جهة عقيدة إصلاحية خربت المؤسسات الاجتماعية القائمة، لكنها شكلت من الجهة المقابلة حافزا قويا لإقامة مجتمعات بديلة وجديدة ترتبط بأواصر متينة من التضامن والتكافل الاجتماعي. لذا يبقى السؤال بحاجة إلى استفاضة أكبر في الشرح: كيف استطاعت البروتستانتية أن تكون مصدراً للنزعة الفردانية والنزعة المجتمعية في آن؟

لكي نتفهم الجانب المجتمعي للحياة الأميركية، لا بد أن نفهم أولاً أصول فردانيتها. الولايات المتحدة في النصف الثاني من القرن العشرين عاشت ثورة حقيقية في نوعية الحقوق التي يتمتع بها الفرد الأميركي. وقد أرست «الثورة الحقوقية» الأسس السياسية والأخلاقية لتشجيع السلوك الفرداني، بكل ما يترتب عليه من إضعاف العديد من القيم الجماعية التي سادت المجتمع الأميركي في فترات سابقة. وبحلول التسعينيات لم يعد هنالك الكثير ممن يتهمون المجتمع الأميركي بالنسقية والولاء الزائد، كما كان الحال عليه في

الستينيات، بل ظهرت مشاكل مغايرة تماماً تعكس طبيعة المجتمع الفرداني: تفكك الأسرة النووية، وتحلل علاقات الجوار، وارتفاع معدلات الجريمة، وتدهور الأوضاع داخل المدن، وازدياد الإحساس الغامض بالعزلة، وانعدام الثقة الاجتماعية، وضعف الشعور بالمسؤولية والإحساس المجتمعي في حياة المواطنين، وتفاقم الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الاجتماعية في التعامل مع مستويات التنوع والتعددية المتزايدة باطراد. ولم يكن من قبيل المصادفة أن تبدى هذه الآثار الفردية للثورة الحقوقية بالشكل الذي ظهرت عليه في أميركا، فهذه الأفكار ليست وافدة على المجتمع الأميركي ولم تذرُها الرياح من أماكن بعيدة في قارة مجهولة، بل هي نتيجة منطقية لمجمل التيارات الفكرية المتجذرة في صلب الليبرالية الأميركية.

على النقيض من ذلك، يحرص النظام الأخلاقي الآسيوي على وضع تعاليمه ومبادئه بصيغة الأوامر، معتبراً إياها واجبات وليست حقوقاً، كما هو الحال في العقيدة الكونفوشيوسية مثلاً، حيث يولد الفرد وفي عنقه دين والتزامات أخلاقية تجاه الآخرين- الآباء والأخوة والمسؤولين الحكوميين والإمبراطور نفسه. وقدرة الفرد على الوفاء بالتزاماته وأداء واجباته تحدد ما إذا كان إنساناً أخلاقياً حقاً أم لا، أو ما إذا كان أهلاً للحصول على مرتبة الباحث-النبيل في العقيدة الكونفوشيوسية تحديدًا. هذه الواجبات والالتزامات لا تستمد مصداقيتها من مبادئ وتعاليم أخلاقية سابقة، بل هي مطلقة يتوجب على كل فرد الالتزام بها وتطبيقها، الأمر الذي يجعل الكونفوشيوسية في هذا المجال متوافقة تماماً مع التقاليد الدينية والفلسفية التي سادت الغرب حتى مطلع العصر الحديث. العديد من القيم الاجتماعية، كالشجاعة والشرف والمواطنة وحب الخير، كانت تعتبر واجبات والتزامات في الفكر السياسي والفلسفي الكلاسيكي في الغرب. كما إن القانون الإلهي في الديانتين اليهودية والمسيحية تنزّل وفُرض على المؤمنين بصيغة واجبات.

لكن الفكر السياسي الغربي اتخذ تحولاً جذرياً وحادا في كتابات توماس هوبز، زعيم التقاليد الفلسفية الليبرالية التي قادت، عبر جون لوك، إلى توماس جيفرسون وبقية واضعي الدستور الأميركي. هوبز رأى أن الإنسان يولد ومعه

حقوق فقط، وليس واجبات، وأهم تلك الحقوق حق البقاء والحفاظ على حياته[٢]. كل الواجبات التي يضطلع بها الفرد في ما بعد تترتب عليه نتيجة دخوله الطوعي في علاقات مع المجتمع المدني. الواجبات، بالنسبة لهوبز، تابعة للحقوق ومستمدة كلية منها، ولا يقوم الأفراد بها إلا لضمان حقوقهم في المجتمع كأفراد. يتوجب على الفرد، مثلاً، ألا يتعامل مع الآخرين بعنف ووحشية، لأن ذلك يعيده إلى حالة الفطرة، حيث يتهدد حقه الشخصي في الحياة. وبغض النظر عن الاختلافات بين هوبز ولوك ومن تلاه من الآباء المؤسسين للدولة الأميركية، فإنهم جميعاً آمنوا بمفهوم للعدالة يرتكز في جوهره على أولوية الحقوق. وكما تشير وثيقة إعلان الاستقلال الأميركي، من البدهي أن «يتمتع الإنسان بمجموعة حقوق مطلقة»، وأن تتأسس الحكومات أصلاً «لضمان تلك الحقوق». وهكذا أصبحت شرعة الحقوق في الدستور الأميركي أساس الصرح القضائي والقانوني المهيب في الولايات المتحدة، والذي يعتبره جميع الأميركيين مصدر فخرهم واعتزازهم، ونقطة البداية المتفق عليها عالميا لشرعية كل السلطات السياسية.

الكونفوشيوسية من جهتها تشدد على أهمية الواجبات؛ لأن مفهومها الأساس للإنسان الفرد يرتكز على كونه متجذراً في شبكة من العلاقات الاجتماعية. فللبشر بطبعهم التزامات لبعضهم تجاه بعض، والإنسان لا يستطيع بلوغ الكمال بمفرده. كما إن أسمى القيم الإنسانية، كحب الخير أو بر الوالدين، لا يمكن ممارستها في الفراغ بل من خلال العلاقات الاجتماعية التي لا يمكن اعتبارها وسيلة لتحقيق غاية شخصية، بل قيمة مطلقة وغاية بحد ذاتها. ومثل هذا المفهوم الاجتماعي للإنسان ليس حكراً على الكونفوشيوسية، فأرسطو نفسه كان ينظر إلى الإنسان على أنه كائن سياسي بطبعه إذ قال: «إن الدولة-المدينة أسبق بطبيعتها من العائلة ومن كل منا كأفراد»؛ لأن الفرد الذي يعيش حالة من الاكتفاء الذاتي المطلق هو إما وحش أو إله[٣].

هنا أيضاً تتبنى الليبرالية الأنغلو-ساكسونية موقفاً مغايراً تماماً، إذ لا تعتبر الواجبات مستمدة من الحقوق فحسب، بل إن هذه الحقوق تُمنح حتى للأفراد

المعزولين والمكتفين ذاتياً[٤]. الصورة التي يرسمها هوبز أو لوك للإنسان في حالة الفطرة أو الطبيعة هي صورة لأفراد أنانيين لا يهتمون إلا بأنفسهم، في حين أن علاقاتهم الاجتماعية مع الآخرين تبقى علاقات صراع ومواجهة. ويرى هوبز أن العلاقات الاجتماعية بحد ذاتها ليست علاقات طبيعية، بل علاقات يقيمها الإنسان كوسيلة لتحقيق ما عجز عن تحقيقيه بمفرده في حالة الفطرة أو الطبيعة. وفي حالة الفطرة أو الطبيعة التي يرسمها روسو، يبدو الفرد أكثر عزلة، لأن بقاءه وسعادته في الحياة لا تحتاج حتى للعائلة أو الروابط الأسرية. ومع أن الدستور الأميركي لا يأتي على ذكر كلمة «فرد»، إلا أن النظرية الفكرية التي يرتكز عليها تتضمن صورة هذا الفرد «الروسوي» المنعزل الذي يحمل لواء حقوقه المقدسة. الروابط العائلية، مثلاً، لا تتمتع بأي مكانة خاصة في الدستور الأميركي كما هو الحال في العقيدة الكونفوشيوسية. والآباء والأبناء، كما يشير لوك في الفصل السادس من المقالة الثانية عن الحكومة، تربطهم التزامات متبادلة من الحب والاحترام، لكن سلطة الأبوة تنتهي عندما يصبح الأبناء قادرين على التفكير بمفردهم. أي على عكس الكونفوشيوسية، تؤكد مقولة لوك أن السلطة الأبوية لا يمكن أن تكون نموذجاً للسلطة السياسية، لأن الحكومة تستمد سلطاتها العادلة من موافقة المحكومين ورضاهم، وليس لكونها تشكل نوعاً من «الأسرة الكبيرة»[٥].

الإنسان في حالة الطبيعة، بالنسبة لأوائل منظري الليبرالية السياسية الأنغلو-ساكسونية، كان نسخة طبق الأصل عن الإنسان الاقتصادي في الليبرالية الكلاسيكية: كلاهما فرد منعزل يسعى جهده لحماية «حقوقه» الأساس (في الليبرالية السياسية) أو لتحقيق «مصالحه» الخاصة (في الليبرالية الاقتصادية). وفي كلتا الحالتين تظهر العلاقات الاجتماعية على السطح نتيجة تعاقد الأفراد الطوعي، حيث يؤدي البحث العقلاني عن المصالح والحقوق إلى إقامة علاقات تعاون مع الآخرين.

المصدر الآخر للنزعة الفردانية في الدول الغربية عامة، وليس فقط في الولايات المتحدة، هو الإرث الديني اليهودي-المسيحي، خصوصاً في مراحل تطوره الأخيرة التي تجسدها البروتستانتية المعاصرة[٦]. كلا الديانتين اليهودية

والمسيحية تعتبر الله العلي القدير مصدر القانون، إذ تسمو «الكلمة» على كل العلاقات الاجتماعية القائمة. وواجب المخلوق تجاه الرب الخالق يطغى على أي واجبات تجاه أي مسؤول اجتماعي، بدءاً بالأب وانتهاء بقيصر. إبراهيم مثلاً كان على استعداد للتضحية حتى بابنه امتثالاً لأوامر الإله. أضف إلى ذلك أن القوانين الإلهية في كلتا الديانتين تشكل معياراً كونياً يجري من خلاله الحكم على أي مجموعة من القوانين الوضعية التي يبتدعها الإنسان.

مجرد وجود قانون علوي لا يشكل بالضرورة أرضية لشيوع النزعة الفردانية، لأن السؤال عمن يفسر تلك القوانين يبقى سؤالاً مفتوحاً. طبعاً، الكنيسة الكاثوليكية نصبت نفسها وسيطاً بين إرادة الله والبشر، وأعلنت أن تفسيرها هو التفسير الرسمي الموثوق والوحيد، فسوغت بذلك تاريخياً قيام مؤسسات اجتماعية تجسد أو على الأقل لا تتعارض مع إرادة الله، بدءاً بالعائلة والدولة ومختلف أشكال الكهنوت والرهبانيات وتجمعات الموظفين الرسميين والحكام والوجهاء. الكنيسة الكاثوليكية نفسها أصبحت مركزاً اجتماعياً محورياً يوفر استقراراً واستمرارية في القيم والمعايير الأخلاقية، علاوة على أنه مركز ديني يشكل صلة الوصل بين الله والإنسان.

فتحت حركة الإصلاح البروتستانتي مجدداً آفاق العلاقة المباشرة بين الفرد وربه دون الحاجة إلى سلطة وسيطة. ولم تعد النعمة الإلهية تعتمد على تنفيذ الفرد جملة واجبات اجتماعية، أو على أعمال الخير؛ لأنها مرتبطة أساساً بإيمان الفرد الداخلي، وقد يمنحها الله لأكثر الخطائين إثماً. ومما لا شك فيه أن تمتع النزعة الفردية بمضامين ودلالات إيجابية في الغرب مرده تاريخياً إلى هذا الضمير المسيحي الداخلي، الذي يرفض الخضوع للأوامر والقوانين الوضعية الجائرة باسم القانون الإلهي الأسمى. وقد جسد مارتن لوثر هذا الضمير المسيحي النموذجي عندما علق أطروحاته الخمس والتسعين على باب كاتدرائية «فيتنبرغ» عام ١٥١٧، مفتتحاً بذلك سلسلة ممارسات فردانية في التراث الإصلاحي البروتستانتي. فقدرة الفرد على إقامة علاقة مباشرة مع ربه كان لها على المدى البعيد نتائج تخريبية انعكست سلباً على كل العلاقات

الاجتماعية، كونها أعطت الأفراد مبررا أخلاقيا للثورة حتى على أكثر التقاليد والأعراف الاجتماعية رسوخا وعراقة.

المنظور الكونفوشيوسي مختلف تماماً، إذ تنبع تعاليمه من مؤسسات اجتماعية (الأسرة، سلالة النسب، الإمبراطور، طبقة كبار الموظفين البيروقراطيين) يحيطها بهالة من القداسة الأخلاقية، ولا يمكن انتقادها أو الحكم عليها من قبل سلطات غيبية أعلى. والفرد في هذا النظام الأخلاقي أضعف من أن يقرر بنفسه، بناء على أحكام ضميره الذاتي والخاص، ما إذا كانت الواجبات التي يفرضها الأب أو الموظف الحكومي تتعارض مع قانون سماوي أعلى مرتبة، ويجب بالتالي رفضها. كذلك لا تعمل الكونفوشيوسية على تجريد مبادئها الأخلاقية وتعميمها على كل البشر، ولهذا تشكل قضية حقوق الإنسان مصدر خلاف حاد في العلاقات بين الولايات المتحدة والصين وبقية الدول الآسيوية. في الغرب نادراً ما يكون دعاة حقوق الإنسان أشخاصاً مسيحيين، بل في الأغلب ليبراليين يؤمنون بالمبدأ المسيحي القائل بضرورة وجود معايير كونية واحدة للسلوك الأخلاقي، تصلح لكل البشر، ويمكن تطبيقها في كل زمان ومكان، بغض النظر عن الخلفية الثقافية لهذا الشعب أو ذاك.

الديانات الآسيوية الشعبية، كالشنتو والطاوية، لا تقر بشرعية النزعة الفردية؛ فهي ديانات تعددية تؤمن بوحدة الوجود، وتعبد العديد من الآلهة أو الأرواح التي تسكن الصخور والأشجار والجدران وحتى دارات الكومبيوتر. وليس بين هذه الآلهة من هو بمنزلة الإله اليهودي- المسيحي ذي القوة المطلقة التي تخوله صلاحية التشريع للابن بمعصية أبيه، مثلاً، أو السماح بقيام انتفاضة سياسية ضد السلطات الدستورية. البوذية هي الدين الآسيوي الوحيد الذي يقر إلى حد ما بشرعية الفردانية. وعلى الرغم من أنها ليست ديناً توحيدياً، توصي التعاليم البوذية برفض كل الأمور الدنيوية، وكانت عبر سيرورتها التاريخية قوية لدرجة سمحت للأبناء أن يتركوا آباءهم وأسرهم ليصبحوا كهنة ورهباناً؛ ولهذا تعتبر البوذية معادية للقيم الكونفوشيوسية. في اليابان أفرزت البوذية، حالها حال البروتستانتية الأوروبية، طوائف ومذاهب شتى،[٧] لكنها على الأغلب تعايشت

جميعها بسلام مع المؤسسات الاجتماعية القائمة، وإن كانت أحيانا مصدر قلق للسلطات السياسية اليابانية بسبب استقلاليتها المفرطة[٨].

لم يكتب هوبز ولوك من وجهة نظر مسيحية، لكنهما آمنا بالمبدأ المسيحي الذي يعطي الفرد حق الحكم على مدى صلاحية القوانين والمؤسسات الاجتماعية المحيطة وفق معايير ومبادئ أخلاقية أسمى. وفي حين يستطيع الفرد البروتستانتي إطلاق الأحكام على هذه المؤسسات، تبعاً لفهمه الخاص وتفسيره إرادة الله كما نص عليها الإنجيل، فإن إنسان هوبز ولوك الفطري يعرف حقوقه الطبيعية ويتمتع بعقلانية تؤهله للحفاظ على مصالحه. في الولايات المتحدة، ومنذ بدايات العصر الحديث، كان هذان التياران الفكريان- البروتستانتية وحركة التنوير الليبرالي- مصدر دعم دائم للنزعة الفردية في الشخصية الأميركية.

ما هي، إذن، بالمقابل، الآليات المحددة التي استخدمتها البروتستانتية في صياغة النزعة الأميركية للاجتماع؟ القسم الأكبر من الإجابة يكمن في الطبيعة الطائفية للمذهب البروتستانتي في الولايات المتحدة.

يمنع الدستور الأميركي الحكومة الفدرالية من اعتماد دين قومي للدولة، مع أنه لا يحرّم ذلك على حكومات الولايات المحلية. ولاية ماساتشوستس، مثلاً، لم تتبنَّ ديناً رسمياً حتى فترة متأخرة من ثلاثينيات القرن التاسع عشر، مع أن مبدأ الفصل بين الكنيسة والدولة كان دائماً معترفاً به ومحترماً من قبل الجميع. وقد يخال المرء أن إقامة كنيسة قومية، كما هو الحال في الدول الأوروبية، يساعد على تدعيم الحس المجتمعي في الدولة، كونه يربط الهوية الدينية بالهوية القومية فيمنح المواطنين أرضية ثقافية موحدة تضاف إلى وحدة النظام السياسي. ولكن الحقيقة هي العكس تماماً، إذ غالباً ما يؤدي وجود كنائس قومية تفرض الهوية الدينية على المواطنين إلى شيوع العلمانية وتفاقم الإحساس العدائي تجاه الكنيسة، في حين يزداد الحفاظ على التعاليم والطقوس الدينية الأصيلة في المجتمعات التي لا تتواجد فيها كنائس قومية ورسمية معتمدة. في الولايات المتحدة، مثلاً، ليس هنالك كنيسة رسمية، والحياة العامة الأميركية تنحو باطراد نحو العلمانية، ولكن المجتمع الأميركي ما يزال يتمتع بدرجة من

التدين تفوق مثيلاتها تقريباً في كل الدول الأوروبية، حيث توجد كنائس قومية عريقة. هذه الحقيقة يثبتها أي معيار لقياس المشاعر الدينية، سواء كان التردد على الكنيسة بانتظام، أو عدد الأشخاص الذين يعلنون إيمانهم بالله، أو حجم التبرعات الخيرية الخاصة التي تتلقاها المنظمات الدينية[٩]. على النقيض من ذلك، تنتشر في معظم الدول الكاثوليكية، كفرنسا وإيطاليا والعديد من دول أميركا اللاتينية، حركات متطرفة في معاداتها للكنيسة- خصوصاً في القرن العشرين، وهي على الأغلب حركات ماركسية- تسعى إلى إلغاء تأثير الدين على الحياة الاجتماعية كلية. أما في السويد فقد كانت اللوثرية الكنيسة الرسمية في البلاد طوال القرن التاسع عشر، ومارست احتكاراً واضطهاداً طائفياً دفع الكثير من أتباع الكنيسة المعمودية مثلاً إلى الهجرة خارج البلاد. ونتيجة لهذا التشدد والأرثوذكسية السابقة، قام الحزب الاشتراكي الديمقراطي إثر مجيئه للحكم في القرن العشرين باتباع سياسة مغرقة في عدائها للكنيسة، لدرجة أن السويد اليوم تعتبر أكثر الدول الأوروبية علمانية[١٠]. وعليه، يبدو أن ما أبقى جذوة المشاعر الدينية لم يكن نوعية العقيدة التي تبنتها الكنيسة (كاثوليكية كانت أم بروتستانتية) بل ما إذا كانت الكنيسة ذاتها رسمية وتابعة للنظام السياسي أم مستقلة تترك للمواطنين حرية الاختيار في الانتماء إليها.

يرجع السبب في هذه المفارقة الواضحة إلى أن الدولة عندما تفرض هويتها الدينية على المواطنين غالباً ما يشعر هؤلاء بأن الدين عبء يثقل كاهلهم ويودون التخلص منه. وكلما ازداد إصرار الدولة على إلزام المواطنين بأداء واجباتهم الدينية ازداد طرداً كرههم للدين، نتيجة ارتباطه في أذهانهم بمجمل المشاكل التي يعانيها المواطن في ظل النظام القائم. أما في الدولة التي يقوم فيها المواطنون بأداء فرائضهم الدينية طواعية ودون إكراه فلا ينضم إلى هذه الكنيسة أو تلك إلا المسيحي الحق والمؤمن فعلا بعالم الروحانيات، وبدلاً من أن تتحول الكنيسة إلى ما يشبه قضيب صواعق يمتص نقمة المواطنين على الحكومة أو المجتمع عموماً، تصبح الكنيسة نفسها أداة احتجاج مناوئة للسلطة. وفي حين أن الطوائف المستقلة، كغيرها من المنظمات الاجتماعية، تبقى أكثر

عرضة للتفكك من الطوائف الرسمية، فإنها تولّد أيضاً درجة أعلى من الالتزام والحماس الديني. إذن، يبدو أن وجود «سوق الأديان الحرة»، كما أسماه روجر فنك وروِدني ستارك، هو السبب المباشر في ارتفاع درجة تدين المجتمع الأميركي، مقارنة بالمجتمعات الأوروبية، حيث يتمتع الناس بحرية واسعة في الاختيار وتحديد ولاءاتهم الدينية(١١).

إن الطبيعة الاختيارية، أو حتى التجارية، للحياة الدينية الأميركية تفسر أيضاً كيفية تفعيل المشاعر الدينية على المدى البعيد في مواجهة القوى العلمانية وازدياد تأثيرها على الحياة العامة للمجتمع. فالكنائس الرسمية القديمة التي تعود كهنتها وقساوستها العمل الروتيني، وازدادت درجة التسامح والليبرالية في معتقداتها عن الحد المعقول، أصبحت تواجه تحدياً دائماً من قبل المذاهب والكنائس الأصولية الجديدة التي تتطلب عضويتها مؤهلات وكفاءات والتزامات عالية. وعندما تتطلب العضوية في كنيسة ما درجة أعلى من الالتزام الديني، أو تغييراً أكثر جذرية في أسلوب الحياة الاجتماعية، فإنها بالتالي تولد إحساساً أقوى بأخلاقية هذا المجتمع الديني المصغّر. وكما هو الحال في فرق مَشاة البحرية الأميركية التي تمتاز عن باقي القطعات النظامية في الجيش الأميركي بدرجة انضباطها الأعلى ومستوى تدريبها الأفضل، الأمر الذي يولد بدوره إحساساً أكبر بالولاء وروحاً جماعية أوسع، كذلك تعمل الكنائس الأصولية الجديدة على إيجاد درجة عالية من الالتزام الأخلاقي والديني تفوق مثيلاتها في باقي الكنائس والطوائف البروتستانتية الرسمية.

مرت الولايات المتحدة بالعديد من فترات التجدد الأصولي التي يقسمها عالم الاجتماع ديفيد مارتن إلى ثلاث موجات رئيسة: الطهرانية (Puritan) الأصلية التي حملها المستوطنون الأوائل معهم؛ وحركة الإحياء المنهجية (Methodist) [وأيضا المعمدانية (Baptist)] في النصف الأول من القرن التاسع عشر؛ والحركة التبشيرية الخمسينية [أو العنصرانية (Evangelical Pentecostal)] التي لا تزال مزدهرة في القرن العشرين(١٢). كان الطهرانيون الأوائل [المجمعانيون (Congregationists) والمشيخانيون (Presbyterians) والمرتجفون (Quakers)،

إلخ...] مجموعة الكنائس الإنجيلية المنشقة التي هاجر أفرادها إلى أميركا الشمالية بحثاً عن الحرية الدينية وهرباً من الاضطهاد. ومع بداية القرن التاسع عشر أصبحت هذه الكنائس، بالإضافة إلى الكنيسة الأسقفية (Episcopalian) في الجنوب، معتمدة رسمياً من قبل السلطات الفدرالية السابقة. وما لبثت هذه الكنائس الرسمية أن واجهت تحديات الحركة التبشيرية بقيادة الكنيسة المنهجية والكنيسة المعمدانية اللتين لاقتا رواجاً واسعاً بين أفراد الطبقات الفقيرة التي تحررت حديثاً في عهد الرئيس جاكسون[١٣]. (وقد يستغرب الكثير من أتباع الكنيسة المنهجية اليوم أن روادهم الأوائل، كما في الكنيسة الأسقفية المعاصرة، كانوا يعقدون اجتماعات صاخبة للترويج لحركتهم، تستمر طوال الليل ويتخللها الصراخ والصلاة والتمرغ بالتراب.) ومع نهاية القرن التاسع عشر أصبح المنهجيون والمعمدانيون جزءاً من المؤسسة الدينية المؤيدة للحزب الجمهوري عموماً،[١٤] وبدورهم بدؤوا يواجهون التحديات من قبل الكنيسة التبشيرية العنصَرانية وبقية الفئات الأصولية التي لاقت شعبية بين الطبقات الفقيرة من البيض والسود وغيرهم من الذين استبعدتهم أو تجاهلتهم المذاهب الدينية الرسمية. في كل حالة، كانت الكنائس القديمة والمعترف بها رسمياً تنظر بازدراء إلى الكنائس الجديدة لأنها مؤسسات الجهلة والفقراء، مع أنها كانت تخسر باستمرار القطاع الأكبر من أعضائها الذين فضلوا الانضمام إلى الكنائس الجديدة. وفي حين أن الكنائس الطهرانية الأصلية في ولاية «نيو إنغلاند» تكاد تكون خاوية اليوم، يزداد انتشار «مجالس الرب» وغيرها من الكنائس التبشيرية بسرعة مذهلة في أنحاء الولايات المتحدة كافة.

يبدو أن الطبيعة الطائفية والانفصالية للبروتستانتية في أميركا، على عكس التقاليد الراسخة للكنائس البروتستانتية في أماكن أخرى، وما ولّدته من حيوية وفاعلية، أمر بالغ الأهمية لتفهم قوة واستمرارية النزعة الجماعية في المجتمع الأميركي. في أحيان كثيرة، يعتبر الطابع الاختياري والطوعي للدين في أميركا تجسيدا للفردانية الأميركية، لكن الطائفية البروتستانتية، المتجددة دوريا عبر الحركات الإحيائية الأصولية، احتضنت في الحقيقة حياة اجتماعية بالغة النشاط والحيوية بتجميعها أعضاء الطوائف المختلفة حول قانون أخلاقي مشترك. وعلى

الرغم من أنه لا يذكر أرقاماً، فالمرجح أن «النسبة العالية جداً» من المؤسسات المدنية التي لاحظ توكفيل وجودها في الولايات المتحدة عندما زارها في ثلاثينيات القرن التاسع عشر، والتي اعتبر وجودها حاسماً لنجاح الديمقراطية الأميركية، كانت جمعيات مدنية ذات طابع ديني، كجمعيات التعفف والاعتدال، والجمعيات الخيرية، ومدارس تعليم الإنجيل، وفرق الكورال، ومنظمات إلغاء الرق، والعديد من المدارس والجامعات والمشافي وغيرها. ماكس فيبر أيضاً شدد على أهمية الطوائف البروتستانتية في تنمية الحس المجتمعي وإقامة علاقات الثقة المتبادلة عندما زار الولايات المتحدة في نهاية القرن التاسع عشر، كما اعتبر هذه الخصال عاملاً مساعداً في زيادة عمليات التبادل الاقتصادي بين مختلف فئات المجتمع الأميركي.

وتجسد الكنيسة المورمونية (Mormon Church) أوضح مثال على هذه العلاقة الوثيقة بين الطبيعة الاختيارية والانفصالية للحياة الدينية الأميركية وبين الاستعداد التلقائي لدى الأميركيين لإقامة علاقات اجتماعية عفوية. فكنيسة السيد المسيح للقديسيين الأواخر تبقى مثالاً حياً على مجتمع نشط توحده القيم الأخلاقية المشتركة. والمورمونيون لا يعتبرون أنفسهم بروتستانت بل أتباع لاهوت خاص بهم (غالباً ما يبدو لغير المورمونيين نشازاً ومستهجناً) يعتمد على الوحي الذي أنزله الملاك موروني على مؤسس الطائفة جوزف سميث عام ١٨٢٣. وللمورمونيين تاريخهم الخاص من النضال والشهادة في سبيل المبدأ، وخصوصاً جوزف سميث نفسه الذي قتل في ولاية ايلينوي عام ١٨٤٤، والرحلة الشاقة عبر الصحراء الغربية الكبرى التي أدت إلى تأسيس مدينة سولت ليك. كما يحافظ المورمونيون على قانونهم الأخلاقي المتشدد الذي يمنع شرب الخمور والتدخين وممارسة الجنس قبل الزواج وتعاطي المخدرات والشذوذ الجنسي، تماماً كالطهرانيين الأوائل الذين أتى فيبر على ذكرهم. والمورمونيون يقيّمون العمل والانضباط عالياً، والكثير من أفرادهم يتبنون موقفاً مادياً بعض الشيء، ويهتمون بنجاحاتهم الدنيوية[١٥]. وعلى الرغم من ممارسة المورمونيين الأوائل تعدد الزوجات (الذي منعته الكنيسة فيما بعد عام ١٩٨٠)، يشجع

المورمون الأسر الكبيرة، وإبقاء الزوجات في المنازل، والحفاظ على القيم العائلية التقليدية[١٦]. بمعنى آخر، يجسد المورمونيون المعاصرون العديد من القيم التي نادى بها الطهرانيون الأوائل، والتي يعتبرها بقية الأميركيين ظالمة وقمعية إلى درجة لا تحتمل. وعلاوة على ضرورة الالتزام بهذه القوانين الأخلاقية المتشددة، تبقى ضريبة الانضمام إلى الكنيسة المورمونية باهظة التكاليف بالمعايير الأميركية المعاصرة، إذ يفترض في كل المورمونيين الشباب في سن التاسعة عشرة قضاء سنتين من العمل التبشيري والدعوة إلى الدين في الخارج، ومن ثم دفع ضريبة العشر من مدخولهم السنوي إلى الكنيسة[١٧].

هذا الثمن الباهظ للعضوية أسهم في إيجاد حس مجتمعي قوي إلى درجة لافتة بين أفراد الطائفة المورمونية. كان بريغهام يونغ عبقرياً في قدراته التنظيمية، إذ حول الكنيسة إلى مؤسسة «لا يضاهيها في كمال تنظيمها.. إلا الجيش الألماني ربما»[١٨] على حد قول أحد القساوسة المورمون في بداية القرن العشرين. واليوم تتلقى الكنيسة المورمونية أكثر من ٨ بليون دولار سنوياً على شكل عائدات، وتنفق بلايين الدولارات في حافظات استثمارية وعقارية مختلفة. كما تدير الكنيسة هيئة تراتبية واسعة للعناية بشؤون واحتياجات أكثر من تسعة ملايين عضو في الكنيسة المورمونية في أنحاء العالم كافة[١٩]. ويفرض على الشباب والأطفال المورمون اكتساب الخبرات والمهارات الإدارية عبر نشاطات مرتبطة بالكنيسة، مثل قيادة فرق الكشافة أو تنظيم الأعمال الخيرية[٢٠].

وعلى الرغم من أن الكنيسة المورمونية كانت وما تزال محافظة اجتماعياً ومعادية للشيوعية سياسياً، إلا أن المورمون في كل مراحلهم التاريخية كانوا يتعاونون من خلال مؤسسات شبه-اشتراكية. على سبيل المثال، أثناء إقامتهم في صحراء يوتا ضمن ظروف بالغة الصعوبة، أقام المورمون نظاماً شاملاً لري الأراضي يبقي مصادر المياه ضمن الملكية العامة للمجتمع[٢١]. وفي الوحي الذي تنزل على جوزف سميث، أمره الرب بـ «رعاية الفقراء». وعلى مر العصور أقام المورمون العديد من برامج الضمان الاجتماعي، بما فيها قانون الأوقاف والمنح المباشرة الذي يلزم كل عضو بالتبرع بجزء من دخله لمساعدة

الفقراء- ليس الفقراء عامة، بل الأعضاء الأقل حظاً في المجتمع المورموني حصراً[٢٢]. وما يزال برنامج الخدمات الاجتماعية الذي أقامته الكنيسة في فترة الكساد الاقتصادي الكبير في العشرينيات من القرن الماضي قائماً حتى الآن، ويقدم المنح والمساعدات المادية لأعضاء الجماعة المورمونية الفقراء ممن لا أسر لديهم يعتمدون عليها ولا يستطيعون الاعتماد على أنفسهم. ولأن العمل بهذا النظام يتم ضمن مجتمع متناسق يشترك أفراده بدرجة عالية من الانسجام الأخلاقي والإجماع في الرأي، استطاع تحقيق ما لم يستطعه، مثلاً، البرنامج الفدرالي لمساعدة الأسر المعيلة للأطفال. أضف إلى ذلك أن نظام الضمان الاجتماعي المورموني يفرض على الفقراء العمل لقاء مساعدتهم، ويدفعهم إلى الاعتماد على أنفسهم بأقصى سرعة ممكنة. كما تدير الكنيسة المورمونية نوعاً من نظام الإنذار المبكر الذي يعمل على اكتشاف ومساعدة الأسر ذات الوضع الاقتصادي المضطرب لمنعها من الانهيار والسقوط في مهاوي الفقر[٢٣]. وعلى الرغم من أن الكثير من المورمون عانوا الفقر والتفكك الأسري، كغيرهم من الأميركيين، إلا أن نسبة اعتمادهم على مساعدات الضمان الاجتماعي تبقى أدنى بكثير من المعدل العام، فقد ساعد الحس المجتمعي الرفيع على إقامة نظام تكافل اجتماعي يشمل معظم أعضاء الكنيسة المورمونية، تماماً كما هو الحال لدى الصينيين واليهود وبقية التجمعات الإثنية في الولايات المتحدة.

مثل الطهرانيين الأوائل أيضا، كان المورمون ناجحين جداً على الصعيد الاقتصادي، بسبب تقديسهم قيم العمل الكلاسيكية، وبسبب كونهم أكثر ثقافة وتعليماً من بقية أفراد الشعب الأميركي عموماً. ففي حين يزيد دخل ٤٧ بالمئة من العائلات المورمونية عن ٢٥ ألف دولار في السنة، يبلغ المعدل الأميركي العام ٣٩,٥ بالمئة. كما يزيد دخل ٩ بالمئة من المورمون عن خمسين ألف دولار سنوياً، في حين أن المعدل العام لا يتجاوز ستة بالمئة[٢٤]. في السنوات القليلة الماضية، نجح المورمون إلى حد بعيد في الصناعات عالية التقنية تحديدا، إذ إن شركة «وورد بيرفكت» (WordPerfect)، التي تمتلكها حالياً شركة «نوفل» (Novell)، وشركة «نوفل» ذاتها، وهي الشركة الرائدة في صناعة

برامج الكومبيوتر في أميركا، أقامتها الكنيسة المورمونية ووظفت فيهما رعاياها بداية[٢٥]. وتتجسد قيم العمل والبعد عن الإسراف لدى المورمون في قصة تروى عن راي نوردا- كبير المديرين التنفيذيين في شركة «نوفل»، وأحد أغنى أغنياء أميركا. ذات مرة، ذهب شريك محتمل للقاء مدير «نوفل» التنفيذي في فندق متواضع في مدينة أوستن بولاية تكساس، لكنه لم يجد اسم المدير مدرجا في سجل الفندق. وعندما دقق الزائر في الأسماء وجد أن راي نوردا استأجر غرفة مشتركة مع نزيل آخر لا يعرفه كي لا يدفع أجر غرفتين[٢٦]. وعلى الرغم من صعوبة الوضع الاقتصادي في الثمانينيات، نتيجة انخفاض المبيعات في صناعة الفولاذ والتعدين، ظهرت ولاية يوتا كمركز لتطوير الصناعات التقنية العالية، إلى حد بعيد بفضل إبداع المورمون وتفوقهم التجاري[٢٧].

كما في المجتمع الياباني والألماني وبقية مجتمعات الثقة العالية، التي تميّز بوضوح بين مواطنيها والغرباء، كانت ضريبة الإحساس المجتمعي القوي لدى المورمون كرههم الشديد للأجانب. بقيت الكنيسة المورمونية تتبع صراحة سياسة التفرقة العنصرية ضد الأميركيين من أصول أفريقية حتى عام ١٩٧٨، فلم تسمح بانضمامهم إليها، وكانت تتهم (ظلماً) بالتبشير في الدول الأوروبية حصرياً للحفاظ على النقاء العرقي للمجتمع الموروني[٢٨]. وعلى رغم أن المجتمع الموروني توسع كثيراً في العالم الثالث إلا أن تجمع المورمون في مركزهم الأساس في يوتا اليوم يظل أبعد ما يكون عن التعددية والاختلاف بالمعنى الأميركي المعاصر للكلمة، حيث يندر وجود المثليين أو النسويات أو السود أو غيرهم من الأقليات[٢٩].

يجسد المورمون، إذن، المفارقة الغريبة للنزعة الفردية والجماعية في المجتمع الأميركي. فمن ناحية يبدو المورمون فردانيين بطبعهم، يرفضون الخضوع لأي من الكنائس أو الطوائف المعترف بها رسمياً، ويفضلون عليها عقيدتهم الجديدة الغريبة والتي عانوا الكثير من الاضطهاد في سبيلها، بما فيها تهمة الشرك والزندقة. لكنهم من ناحية أخرى، كانوا اجتماعيين إلى حد بعيد، حرصوا على إخراج أعضائهم من دائرة منفعتهم الشخصية الضيقة (يخصص

المورمون وسطياً ١٤ ساعة عمل أسبوعياً للقيام بنشاطات مرتبطة بالكنيسة)، وإقامة مؤسسات اجتماعية دائمة وبالغة التنوع والفعالية للاهتمام بالفقراء والضعفاء في مجتمعهم.

على الرغم من أن درجة التنظيم والخدمة الذاتية داخل المجتمع المورموني تبقى مذهلة بكل المعايير، ورغم أنها أعلى من مثيلاتها في باقي الطوائف البروتستانتية، إلا أن هناك تجمعات بروتستانتية أخرى أقامت العديد من المؤسسات الاجتماعية، كالمدارس والمشافي والمؤسسات الخيرية ومنظمات الضمان الاجتماعي، وإن يكن على نطاق أضيق. طائفة «الأب الإلهي» (Father Divine) في حي هارلم في ثلاثينيات القرن العشرين مثال على ذلك. وحقيقة كون هذه الطوائف انفصالية بطبيعتها، أي أنها انشقت عن مؤسسات دينية رسمية أكبر، بسبب فهمها المتشدد والأصولي للديانة المسيحية، ساعدها على تجديد حيويتها ونشاطها الروحي، وأعطاها دفعاً جديداً لتشكيل تجمعات متماسكة ومتلاحمة.

تتجاوز أهمية النزعة الطائفية والانفصالية البروتستانتية المذهب ذاته ومجموعة المؤمنين به. فهذا النوع من البروتستانتية كان القالب العام الذي صيغت فيه الثقافة الأميركية بكليتها في القرن التاسع عشر. الفئات الدينية الأخرى، كاليهود والكاثوليك، التي لم يكن لديها خبرة مسبقة بالتجمعات الدينية الطوعية في أوروبا، تبنت تدريجياً مجموعة الأسس والخصال الثقافية البروتستانتية. لقد كانت الطائفية البروتستانتية بمثابة مدرسة لتعليم كافة الفئات الأخرى قواعد التنظيم الاجتماعي الذاتي، وبناء نوع من الرأسمال الاجتماعي الذي يمكن الاعتماد عليه في مختلف مناحي الحياة غير الدينية. أي إن الثقافة البروتستانتية الأنغلو-ساكسونية في أميركا لم تكن حصراً ثقافة البروتستانت البيض الأنغلو-ساكسونيين (WASP)، فمع دخول الفئات العرقية والدينية الأخرى إلى أميركا، ومرورها بنظام تعليم المدارس العامة الذي يسيطر عليه البروتستانت، تمثلت جميعها النظام القيمي البروتستانتي، في حين حافظ البروتستانت أنفسهم على قدرتهم الفائقة في التنظيم والتعاون، حتى بعدما تمّ استيعاب طوائفهم في الأطر الرسمية السائدة لتصبح أكثر علمانية. إن فن التواصل الاجتماعي، بعبارة أخرى، لم يعد خاصية بروتستانتية بل خصلة قومية أميركية عامة.

وهكذا تتضح المفارقة في أن النزعة الطائفية البروتستانتية كانت مصدراً مزدوجاً لكلتا النزعتين الفردية والجماعية في الولايات المتحدة الأميركية. وكما قال العديد من المفكرين،(٣٠) وبكثير من الموضوعية، إن الدافع الفردي في نهاية المطاف سوف يتغلب على الدافع الجماعي، لأن عملية الثورة على الكنيسة الرسمية وإقامة طائفة دينية بديلة سوف تولّد بلا شك إحساساً مجتمعياً قوياً داخل الطائفة الجديدة، لكن الآثار الفكرية المترتبة على المدى البعيد سوف تضعف احترام السلطة كسلطة، وليس فقط كمؤسسة دينية قديمة ومتداعية. على المدى البعيد أيضاً، ومع ازدياد علمانية المجتمع، سوف تتلاشى عادة الحفاظ على قيم الود الاجتماعي مع تضاؤل الرساميل الاجتماعية المتراكمة التي جمعها المؤمنون الأوائل. وعلى الرغم من أن ظاهرة التديّن تجدد نفسها دورياً عن طريق الطوائف الجديدة والموجات الأصولية المتعاقبة، إلا أن الإرث البروتستانتي الأميركي يبقى متجسداً بطريقة التفكير الفردانية التي لا تقبل بوجود سلطة مستقرة أو إجماع مشترك في الرأي لفترات طويلة من الزمن. أي إن النزعة الاجتماعية التي أوجدتها الطوائف البروتستانتية كانت على الدوام وبالتدريج تدمر نفسها بنفسها.

الهوامش:

(١) سبقت عوامل عديدة أخرى لتعليل النزعة الأميركية للاجتماع، مثل طبيعة التخوم التي دفعت المستوطنين والرواد الأميركيين الأوائل إلى اعتماد بعضهم على بعض. والواضح أن طبيعة النظام الفدرالي الأميركي تشجعها أيضا عبر الإدارة المحلية وحكم الذات.

(٢) لمزيد من النقاش، انظر:
Leo Strauss, *The Political Philosophy of Thomas Hobbes: Its Basis and Genesis* (Chicago: University of Chicago Press, 1952);

انظر أيضا تناولي القضية ذاتها في كتابي
The End of History and the Last Man (New York: Free Press, 1992), pp. 153-161

(٣) أرسطو، السياسة (الجزء الأول، الفصل الأول، ص: ١١-١٢).

(٤) للمزيد حول هذه النقطة، انظر:
Mary Ann Glendon, *Rights Talk: The Impoverishment of Political Discourse* (New York: Free Press, 1991), pp. 67-69.

(5)John Locke, *The Second Treatise of Government* (Indianapolis: Bobbs-Merril, 1952), pp. 30 - 44.

(٦) حول هذا الموضوع العام، انظر:
Louis Dumont, «A Modified View of Our Origins: The Christian Beginnings of Modern Individualism,» *Religion* 12 (1982): 1-27; also Robert N. Bellah et al., «Responses to Louis Dumont's 'A Modified View of Our Origins,'» *Religion* 12 (1982): 83-91.

(٧) كان هذا صحيحا على وجه التحديد في ذروة الغزو الثقافي البوذي للصين في القرن السادس. انظر:
W. J. F. Jenner, *The Tyranny of History: The Roots of China's Crisis* (London: Allen Lane/Penguin, 1992), pp. 113 - 114.

(٨) انظر:
Joseph M. Kitagawa, *Religion in Japanese History* (New York: Columbia University Press, 1966) pp. 100 - 130.

(٩) انظر- من بين أمور أخرى-

Seymour Martin Lipset and Jeff Hayes, «Individualism: A Double-Edge Sword,» *Responsive Community* 4 (1993 - 1994): 69 - 81.

(١٠) انظر:

David Martin, *Tongues of Fire: The Explosion of Protestantism in Latin America* (Oxford: Basil Blackwell, 1990), p. 14.

(١١) الأطروحة المألوفة لدى روجر فنكه ورودني ستارك. انظر:

Roger Finke and Rodney Stark, «How the Upstart Sects Won America: 1776 - 1850,» *Journal for the Scientific Study of Religion* 28 (1989): 27 - 44.

(١٢) انظر:

Martin (1990), p. 20.

(١٣) انظر:

Seymour Martin Lipset, «Religion and Politics in America, Past and Present,» in *Revolution and Counterrevolution* (New York: Basic Books, 1968), pp., 309 - 312.

(١٤) انظر:

Lipset (1968), p. 314.

(١٥) حسب المؤرخ المورموني ليونارد ج. آرنغتون، ٨٨ من أصل ١١٢ بندا من بنود الوحي الذي تنزل على جوزف سميث كانت مرتبطة بقضايا اقتصادية. ثمة جوانب عدة للعقيدة المورمونية تحض تحديداً على المساواة الاقتصادية والابتعاد عن تجميع الثروة- كما في حالة فيبر وأوائل الطهرانيين.

Thomas F. O'Dea, *The Mormons* (Chicago: University of Chicago Press, 1957), pp. 143, 150.

(١٦) يبلغ متوسط عدد الأطفال في الأسرة المورمونية ٦١ ,٤٪، وهو ضعف المتوسط الأميركي العام؛ في حين ينخفض معدل الولادات غير الشرعية للأمهات المراهقات في مدينة يوتا بنسبة الثلث عن المتوسط الأميركي العام، إذ يبلغ ٤٨ مقابل ١٥٥ في كل ١٠٠٠ ولادة. انظر:

Darwin L. Thomas, «Family in the Mormon Experience,» in William V. Antonio & Joan Aldous, eds., *Families and Religion:*

Conflict and Change in Modern Society (Beverly Hills, California: Sage Publications, 1983), p. 276; and H. M. Bahr med., *Utah in Demographic Perspective: Regional and National Contrasts* (Provo, Utah: Family and Demographic Research Institute, Brigham Young University, 1981), p. 72.

(١٧) عمليا، لايقوم بمهام التبشير إلا نصف الشباب المورمونيين، ونسبة أقل من الشابات.

(١٨) اقتباس ورد في مقال «الفتح المورموني» مجلة فوربز، ٧ كانون أول، ١٩٩٢، ص: ٧٨.

«Mormon Conquest, *Forbes*, December 7, 1992, p. 78.

(١٩) انظر:

«Building on Financial Success,» *Arizona Republic* July 13, 1991.

(٢٠) انظر:

Malise Ruthven, «The Mormon's Progress,» *Wilson Quarterly* 15 (1991): 23 - 47.

(٢١) انظر:

Bryce Nelson, «The Mormon Way, *Geo* 4 (May 1982): 79 - 80.

(٢٢) في برنامج «العطاء السريع»، يطلب من جميع الأعضاء التبرع بكامل دخلهم للكنيسة المورمونية التي تعيد إليهم جزءا منه حسبما تراه مناسبا. ثبت في نهاية المطاف استحالة تطبيق البرنامج عملياً، ويبقى اليوم نوعاً من المثال الذي يطمح أفراد المجتمع المورموني إلى تحقيقه.

Albert L. Fisher, «Mormon Welfare Programs: Past and Present,» *Social Science Journal* 15 (1978): 75 - 99.

(٢٣) انظر:

Tucker Carlson, «Holy Dolers: The Secular Lessons of Mormon Charity,» Policy Review, no. 59 (Winter 1992): 23 - 31.

(٢٤) انظر:

Ruthven (1991), pp. 36 - 37.

(٢٥) حقيقة أن المورمون يتمتعون بروح المبادرة التجارية لايعني بالضرورة أنهم ميسورو الحال أو ناجحون دائماً. شركة «ووردبيرفكت» باعها ملاكها جزئياً لعجزهم عن تنفيذ نظام تحديث جديد. نوردا نفسه لم يستطع بداية الحصول على قرض من أي مصرف في مدينة سولت ليك حين حاول تغيير الشركة جذرياً، بسبب الممارسات المورمونية في تفادي الدين والاقتراض.
«Mormon Conquest,» p. 80.

(٢٦) انظر:
Gary Poole, «Never Play Poker with This Man,» *UnixWorld* 10 (August 1993): 46 - 54

(٢٧) حول هذا التغير الجذري في الثمانينيات، انظر:
Greg Critser, «On the Road: Salt Lake City, Utah,» *Inc.* (January 1986): 23 - 24

وحول التطورات التقنية الأحدث عهداً، انظر:
Sally B. Donnelly, «Mixing Business with Faith,» *Time*, July 29, 1991, pp. 22 - 24

(٢٨) تغيرت هذه الممارسة بقدر معتبر في السنوات القليلة الماضية مع ازدياد البعثات التبشيرية المورمونية إلى العالم الثالث.

(٢٩) يتوقع المورمون أنه بحلول عام ٢٠٠٠، سيزيد عدد المورمون الناطقين بالإسبانية عن عدد الناطقين بالإنكليزية، وتعتبر المجتمعات المورمونية في بولينيزيا والفليبين وأفريقيا من أكبر المجتمعات المورمونية غير-الأوروبية. أما المورمون في يوتا فيشكلون مليوناً من أصل تسعة ملايين مورموني يتتشرون في مختلف مناطق العالم.

(٣٠) حسب أحد الكتاب، «تدعم الجماعات الطائفية الحراك الشخصي- اجتماعياً أو جغرافياً- بتوفير أشكال التفاعل الاجتماعي والتشكل الشخصي التي يختبرها المرء عادة داخل الأسرة، بالإضافة إلى ضرورة الاهتداء العقدي الذي يحرق الجسور بين الفترات السابقة والولاءات الجديدة في حياة الفرد. وفي حين تبقى مستويات اللحمة الاجتماعية والسلطة مرتفعتين داخل الطوائف، فإن تأثيرها النهائي يدعم الفردانية ويعطية أولوية على الولاء للجماعة. انظر:
Barbara Hargrove, «The Church, the Family, and the Modernization Process,» in Antonio and Aldous, eds., (1983), p. 25

الفصل الخامس والعشرون

الأفارقة والآسيويون في أميركا

عندما نظّم الناشطون الأميركيون من أصول أفريقية حملة مقاطعة الشركات اليهودية والكورية وطالبوا أتباعهم بشراء حاجياتهم حصراً من المحلات التي يملكها السود، كما فعل القس آل شاربتون في مدينة نيويورك مثلاً، غضب الأميركيون البيض واشتكوا مما أسموه «العنصرية المعكوسة». بالطبع، لا يمكن لعاقل أن يوافق أو يشجع على بلقنة المجتمع الأميركي على أسس عرقية أو إثنية، لكن في حين يدعي الأميركيون البيض أن السود مهووسون بالقضية العرقية، يبدو أن المشكلة الحقيقية للأميركيين من أصول أفريقية تكمن في أنهم لم يعوا المسألة العرقية بما يكفي ليتحد بعضهم مع بعض ضمن تنظيمات اقتصادية متماسكة. النداءات المتكررة التي يطلقها الزعماء السود تحت شعار «اشتروا من السود» ليست دليل قوة بل ضعف الحس المجتمعي والتضامن التلقائي بين الأفراد في مجتمع الأميركيين من أصول أفريقية. أما الإيطاليون واليهود والصينيون والكوريون فقد اعتادوا شراء بضائعهم من تجار ينتمون إلى نفس الفئات الإثنية بشكل طبيعي وتلقائي، لأنهم يشعرون بالراحة والطمأنينة في في تعامل بعضهم مع بعض ويفضلونه على التعامل مع الغرباء، وليس لأن زعماءهم السياسيين قد طلبوا منهم ذلك رسمياً. والمستهلك الأسود لا يستمتع بشراء بضائعه من محلات البيض أو الآسيويين، لكنه غالباً ما لا يجد البديل، إذ لا يتمتع مجتمع الأميركيين من أصول أفريقية بنفس درجة الثقة والتعاون التي تربط بين التجار والمستهلكين في باقي الفئات والتجمعات الإثنية. أي إن الأميركيين

السود ليسوا مثار ريبة مجتمع البيض المحيط بهم فحسب، بل هم أيضاً لا يثق بعضهم ببعض لأسباب سنأتي على ذكرها. ولا علاقة للثقافات الأفريقية بانعدام التماسك الاجتماعي الداخلي، لأن هذه الثقافات الأفريقية معروفة تاريخياً بوفرة الفئات والمؤسسات الاجتماعية الراسخة. المشكلة أن الأفارقة المولودين في أميركا يتحدرون من سلالة العبيد الذين اجتثت جذورهم من بيئتهم الثقافية الأصلية، وهو عامل مفتاحي في إعاقة التطور الاقتصادي لمجتمع الأميركيين من أصول أفريقية في الولايات المتحدة.

تأتي الإثنية في المرتبة الثانية بعد الطائفية الدينية كأهم مصدر للحس المجتمعي الذي خفف من حدة النزعة الفردية المتأصلة في النظام السياسي المعاصر في أميركا. فموجات الهجرة الواسعة التي شهدتها الولايات المتحدة في أواخر القرن التاسع عشر وبدايات القرن العشرين تميّزت عن غيرها بحفاظ المهاجرين على تقاليدهم وبُناهم الاجتماعية الراسخة التي نقلوها معهم من أوطانهم الأم. وكما في المجتمعات الدينية المتماسكة التي أقامتها الطوائف البروتستانتية الأولى، كانت هذه المحميات الإثنية والعرقية تتمتع بدرجة عالية من التلاحم والاكتفاء الذاتي لا تتوفر في الثقافة الرئيسة المحيطة. كان معظم المهاجرين يعانون من ضعف أو انعدام النزعة الفردية في المجتمعات التقليدية التي جاؤوا منها، حيث كانت الأنظمة الطبقية والبنى الاجتماعية الموروثة تعيق قدرتهم على الحركة والإبداع والابتكار. وحال وصولهم إلى الولايات المتحدة، استطاع هؤلاء المهاجرون تحقيق تلاقح حقيقي بين الجوانب الفردية والجماعية، فقد حررتهم الفردية الأميركية من قيود الأعراف والتقاليد في ثقافاتهم الأم، في حين احتفظوا من تلك الثقافات بما يكفي لتجنّب مخاطر التشرذم التي يعانيها المجتمع الأميركي.

كما هو متوقع، كان ثمة تفاوت واضح في درجات الود والتواصل الاجتماعي التي أظهرتها الفئات حسب طبيعة ومعطيات تقاليدها الاجتماعية في الثقافة الأم. وكان الكثير من هذه التقاليد يشكل عائقاً حقيقياً أمام التفاعل ومحاولات تسلق السلم الاجتماعي والاقتصادي في الولايات المتحدة. الآيرلنديون، مثلاً، جلبوا معهم تقاليدهم التي لا تشجع عل التحصيل العلمي العالي، وكانوا غالباً ما يعزلون أطفالهم ضمن نظامهم التعليمي الخاص في المدارس الآيرلندية، بغية الحفاظ

عل هويتهم الدينية الكاثوليكية[1]. كما كان هناك الكثير من العقبات المشابهة التي أعاقت تقدم الإيطاليين وتحسن أوضاعهم في بدايات القرن العشرين، حيث أدى هوسهم بمؤسسة العائلة إلى اعتبار حتى التحصيل العلمي العالي خطراً يهدد تماسك الأسرة الإيطالية واستقرار وضعها الاقتصادي. أدى ذلك أيضا إلى عدم تشجيع الأطفال، وخصوصاً البنات الإيطاليات، على الذهاب إلى المدرسة والانخراط في المؤسسة التعليمية الأميركية[2].

إن إلقاء نظرة سريعة على التناقض الواضح في مسار التجمعات الإثنية الآسيوية والأفريقية في أميركا يظهر بوضوح أهمية هذه العوامل الإثنية كمصدر للقيم الاجتماعية التلقائية. كما يظهر في الوقت نفسه أهمية تلك القيم لتحسين الوضع الاقتصادي والمعاشي لهذه التجمعات. المجتمعات الصينية والكورية واليابانية وغيرها من الإثنيات الآسيوية في أميركا حققت نجاحاً اقتصادياً هائلاً أتاح لها التفوق على المجتمعات الأميركية من أصول أوروبية، سواء من حيث معدل دخل الفرد، أو مستوى تعليمه، أو مستوى مشاركته في المهن التخصصية العالية، أو أي معيار آخر لقياس معدلات النشاط الاقتصادي والاجتماعي المتميز. على العكس من ذلك، لم يحقق الأميركيون من أصول أفريقية إلا تقدماً بطيئاً وصعباً، والحقيقة أنه منذ فترة الستينيات وبدء حركة المطالبة بالحقوق المدنية، ضل قطاع كبير من الأميركيين الأفارقة طريقه فتراجع وضعهم بصورة ملحوظة.

وينعكس هذا التناقض الواضح في نسبة تملك السود للشركات الخاصة. والمعروف أن تملك الشركات الصغيرة كان دائماً طريقاً مختصراً لتسلق السلم الاجتماعي والاقتصادي، خصوصاً لدى الفئات التي وصلت حديثاً إلى الولايات المتحدة، أو الفئات المهمشة التي لا تشارك في المؤسسات الاقتصادية السائدة[3]. المجتمعات الإثنية الآسيوية حافظت لفترات طويلة في تاريخها على نسب عالية من تملك الشركات الصغيرة وإيجاد فرص عمل خاصة بها، ففي عام ١٩٢٠ كان ٥٠ بالمئة من الصينيين الذكور في الولايات المتحدة يملكون أو يشتغلون في شركات إثنية، كالمطاعم أو مؤسسات التنظيف. وفي عام ١٩٤٠ بلغت هذه النسبة لدى اليابانيين الذكور ٤٠ بالمئة،[4] في حين أشارت دراسة ظهرت عام ١٩٧٣ إلى أن ٢٥ بالمئة من الأسر الكورية تمارس العمل

التجاري،[٥] وأن ٢٣,٥ بالمئة من الذكور الكوريين يعملون في مؤسساتهم الخاصة، مقابل ٧ بالمئة من مجموع الشعب الأميركي[٦].

على العكس من ذلك، تنخفض نسبة امتلاك الشركات الصغيرة وإيجاد فرص عمل خاصة في مجتمع الأميركيين من أصول أفريقية إلى أدنى من المعدل الوسطي[٧]. ولطالما كان غياب طبقة رجال الأعمال السود موضوعاً حساساً في أدبيات علم الاجتماع الأميركي،[٨] ففي مطلع القرن العشرين تنبه بوكر. ت. واشنطن ودبليو. أي. دو بوا إلى هذه الحقيقة ووجدا لِزاماً عليهما مناشدة الأميركيين السود دخول مجال العمل التجاري لمعالجة الوضع الاقتصادي المتردي. معظم المحلات التجارية في مناطق تواجد السود في مراكز المدن الداخلية لم تكن ملكيتها تعود إلى السود بل إلى الفئات الإثنية الأخرى، كاليهود في فترة ما بعد الحرب، والكوريين والفيتناميين وغيرهم من رجال الأعمال الآسيويين في الجيل الذي تلاه. أما الأميركيون من أصول أفريقية فقد لاقوا بعض النجاح في قطاع المصارف، واستطاع بعضهم جمع ثروات معقولة في مجالات محددة، كصالونات الحلاقة وصالات التجميل ومكاتب الدفن. لكن برغم قيام المؤسسات الحكومية طوال العقدين الماضيين بدعم الأقلية السوداء وتخصيص المساعدات المالية لها، فلم تتوفر بعد مؤشرات واضحة تدل على ظهور طبقة جديدة من رجال الأعمال السود.

وفشل الأميركيين السود في امتلاك المحال والأعمال التجارية في مناطقهم أو السيطرة عليها كان مصدر غضبهم وعدوانيتهم في حوادث شغب شهدتها مدن «واتس» عام ١٩٦٧، ولوس آنجليس عام ١٩٩٢، حيث هوجمت المحلات والشركات التجارية التي لا يملكها السود في المناطق المعدمة داخل هذه المدن. والحقيقة أن حوادث الشغب في لوس آنجليس كانت تبدو مدبرة من قبل السود، وتستهدف شركات ومحال يملكها الكوريون، وقد تضرر القسم الأكبر منها أو دمر تماما[٩]. كما أفرزت المشاعر العدائية آنذاك الكثير من النظريات التآمرية عن تخطيط الغرباء المنظم لاستغلال السود اقتصادياً، خصوصاً من قبل أبناء الأقليات الآسيوية. وكما رأينا سابقاً، ترتفع درجة الثقة

بين أفراد الأسرة في الثقافة الكورية والصينية، لكنها تنخفض بشكل حاد حين يتعاملون مع من لا تربطهم بهم علاقات قرابة، كما يواجه اليابانيون مشاكل مماثلة في تعاملهم مع غير اليابانيين. وينعكس هذا الموقف المتشدد تجاه الغرباء في شكاوى السود الدائمة من أن أصحاب الأعمال الآسيويين لا يبدون أي اهتمام أو احترام لزبائنهم أو للمجتمع المحلي المحيط بهم، وغالبيته من السود.

وتتضارب النظريات الكلاسيكية في تفسير الأسباب المؤدية إلى تفاوت درجات النشاط الاقتصادي بين مختلف الفئات الإثنية. إحدى النظريات تشير إلى أن تواضع أداء الأميركيين السود من حيث تملك وإدارة الأعمال الصغيرة يرجع إلى نوعية البيئة والظروف الخارجية المحيطة بهم. فمن غير المجدي مقارنة السود بغيرهم من الفئات الإثنية كالصينيين والكوريين، لأن درجة العداء والكراهية تجاههم كانت تاريخياً أكبر بكثير. وعلى النقيض من الفئات الإثنية الأخرى، أجبر السود على الهجرة إلى أميركا قسراً، وعوملوا بقسوة ووحشية في فترة العبودية، وكانوا وما زالوا يعانون من أبشع أشكال التفرقة العنصرية بسبب اختلافهم العرقي[10]. ويستخدم فرع من هذه النظرية لغة «التبعية الاقتصادية» للقول بأن هنالك ازدواجية في الاقتصاد الأميركي، تبعد السود وبقية الأقليات الإثنية إلى «الأطراف» المحكومة باقتصادها التكنولوجي المتدني الكفاءة والصغير الحجم والعالي التنافسية، في حين تحتفظ بـ«المركز» الاقتصادي الدسم للأغلبية البيضاء. ويؤكد فرع آخر من هذه النظرية البيئية على أن الأميركيين السود فشلوا في إقامة شركاتهم التجارية لأن نظام البنوك والمؤسسات المصرفية الذي يسيطر عليه البيض لم يمنحهم القروض المناسبة، إما ببساطة بسبب عنصريته، أو لأن صغر حجم المشاريع التجارية والأرضية المالية المتواضعة التي قامت عليها جعلا منح القروض للسود مخاطرة غير محمودة العواقب، مما أدى إلى بقائهم في دائرة الفقر والفاقة المقدرة عليهم.

التفسير الثاني لتواضع أداء الأميركيين السود في مجمل الحياة الاقتصادية يرتبط بحاجة المستهلك، إذ إن السود، بعكس التجمعات الإثنية الأخرى، ليس لديهم حاجات لا يقدر غيرهم على تلبيتها. على سبيل المثال، لا يستطيع

البيض منافسة الصينيين في قطاع المطاعم التي تقدم الوجبات الصينية، لكنهم قادرون على منافسة السود في قطاع الصناعات الغذائية المعدة لاستهلاك السود أنفسهم[١١]. ثم إنهم لا يقدمون للمجتمع بضائع استهلاكية متميزة وخاصة بهم، كما تؤكد وجهة النظر المستمدة من هذا الرأي، فمطبخ الأميركيين السود مثلاً لم يكن يوماً رائجاً لدى الأغلبية بنفس الدرجة التي شاعت فيها أنواع الأطعمة الإثنية الأخرى[١٢]. القطاعات الوحيدة التي نجحت فيها شركات الأميركيين السود كانت تلك التي تلبي حاجات عدد محدد من السود حصراً، كصالونات الحلاقة أو صالات التجميل[١٣].

تسلط كلتا النظريتين البيئية والاستهلاكية الضوء على جوانب مهمة من المشكلة. لكنهما في التحليل النهائي تفشلان في تفسير سبب إخفاق الأميركيين السود في مجال الصناعات الفردية والخفيفة[١٤]. النظرية البيئية، مثلاً، قد تفسر لنا أسباب انخفاض نسب تمثيل السود في مجالس إدارات الشركات التي يملكها البيض، لكنها لا تفسر لنا أسباب فشل السود في إقامة شركاتهم ومحلاتهم التجارية الصغيرة أو إيجاد فرص عمل خاصة بهم. هنالك الكثير من النظريات الاجتماعية القائلة بأن عدائية الظروف الخارجية، وكراهية البيئة المحيطة «بالغرباء»، دفعت الفئات الإثنية إلى الاعتماد على ذاتها بإقامة شركات خاصة تلبي حاجات المجتمع الإثني ذاته، وتستخدم عمالاً وموظفين من الخلفية الإثنية نفسها[١٥]. في الواقع إن عدم قدرة اليابانيين أو الصينيين على إيجاد فرص عمل في مجتمع الأغلبية البيضاء كان أحد أهم الأسباب في إقامة هذا العدد الكبير من الشركات الصينية واليابانية الخاصة في العقود الأولى من القرن العشرين[١٦]. وعلى الرغم من صحة الادعاء بأن الأميركيين السود عانوا أعلى درجات الاضطهاد والكراهية التي تعرضت لها فئة إثنية في الولايات المتحدة، أو برغم أن الجمعيات الإثنية الآسيوية واجهت نوعاً من الكراهية والتفرقة العنصرية لم تواجهه التجمعات الإثنية الأوروبية، إلا أن المجتمع الأميركي تقبل الأقليات الآسيوية بدرجات أكبر بكثير من تقبله للسود. لكن كل ذلك لا يفسر لنا أسباب قلة عدد الأميركيين الأفارقة الذين يبيعون بضائعهم لأميركيين أفارقة آخرين، أو أسباب رغبة الكثير من السود في شراء حاجياتهم من غير السود.

أضف إلى ذلك أن الأميركيين الأفارقة متواضعو الأداء الاقتصادي عموما، ليس فقط في اقتصاديات «المركز» (إن كان هنالك حقاً شيء من هذا القبيل) بل في اقتصاديات «الأطراف» أيضاً، وهي حقيقة تثبت صحتها مقارنة السود حتى مع الفئات الأميركية ذات الأصول الإسبانية، التي تشاركهم العمل في قطاع اقتصاد «الأطراف» كما تشاركهم المعاناة من التفرقة العنصرية بدرجات متشابهة[١٧].

تقوم النظرية الاستهلاكية على التفسير القائل بأن ليس ثمة ما يكفي من الطلب على استهلاك منتجات لا توفرها بالشكل الأمثل إلا شركات يمتلكها السود. ولا يعاني هذا التفسير نقاط ضعف مماثلة فحسب لكنه أيضاً، كما أثبت عالم الاجتماع إيفان لايت، لا يصمد للنقاش. إذ لم ينجح الآسيويون فقط في إقامة سوق استهلاكي خاص بشركائهم الإثنيين، بل استطاعوا بيع منتجاتهم إلى الأغلبية البيضاء خارج تجمعاتهم الإثنية بطريقة لم يستطعها الأميركيون من أصول أفريقية أبداً. على سبيل المثال، كانت القيمة النقدية لتجارة التجزئة بين الآسيويين وغير الآسيويين في كاليفورنيا عام ١٩٢٩ أكثر من مجموع ما باعه السود في ولاية إيلينوي، مع أن عدد السود كان يفوق عدد الآسيويين بثلاثة أضعاف ونصف[١٨]. أي إن نجاح الآسيويين كان نتيجة قدرة عالية على التسويق لا يتمتع بها الأميركيون السود.

لو دققنا النظر عن قرب أكثر في مسألة القروض المصرفية لوجدنا أن التفسير المبدئي لتفاوت مستويات الأداء الاقتصادي بين الفئات الإثنية المختلفة لا يستند إلى ظروف البيئة الخارجية بل يرتبط ارتباطاً وثيقاً بدرجة التماسك الداخلي في هذه الفئة أو تلك. في الحقيقة، كان فشل الأميركيين السود في الحصول على قروض مصرفية أحد أكبر أسباب معاناتهم وشكاويهم المتكررة جيلاً بعد جيل، وكان محور تحقيقات فدرالية كثيرة قامت بها الإدارات الأميركية المتلاحقة، بما فيها إدارة الرئيس كلينتون مؤخراً. بلا شك، ثمة تحيّز واضح ضد منح السود قروضاً مصرفية كبيرة، خصوصاً في قطاع الإسكان، لكن هذا التحيز لا يعلل التفاوت الكبير في مستوى كفاءة رجال الأعمال السود والآسيويين أو في مستوى قدرتهم على الابتكار. علينا أن ندرك في المقام الأول أن عدداً محدوداً جداً من الشركات الصغيرة أنشئ بقروض من المصارف الأميركية،

إذ غالباً ما بدأت الشركات الصغيرة عملها معتمدة على المدخرات الشخصية لمؤسسيها(١٩). ثم إن الأميركيين من أصول أفريقية أنشأوا منتصف القرن التاسع عشر عددا من البنوك التجارية لإقراض السود حصرياً، لكن تلك البنوك انهارت بسبب عدم وجود ما يكفي من طلبات التمويل المقدمة من شركات يملكها السود، مما يشير إلى أن النقص لم يكن في القروض والمساعدات المادية بل في رجال الأعمال السود.(٢٠) أخيراً، وفي الوقت الذي كان الصينيون واليابانيون يقيمون شركاتهم الخاصة في العقود الأولى من القرن العشرين، لم يلقوا هم أيضاً الدعم المادي من النظام المصرفي الذي يسيطر عليه البيض. وإذا كان الحصول على القروض هو العامل المفتاحي في نجاح الشركات الصغيرة، فالسؤال الذي يتبادر إلى الذهن هو: كيف إذن استطاع التجار ورجال الأعمال الآسيويون إثبات وجودهم في قطاع الصناعات الخفيفة بحيث زاد عددهم عن عدد التجار ورجال الأعمال البيض؟

إن قلة القروض المصرفية المتاحة كانت عائقاً مهماً، ولكن التجار الصينيين واليابانيين والكوريين استطاعوا تجاوزه بسهولة لأنهم احتفظوا من ثقافاتهم الآسيوية الأم بشبكة كثيفة من المؤسسات الاجتماعية، وعلى رأسها جمعيات القروض الدورية التي كانت تعمل على تجميع مدخرات الفئات الإثنية ومن ثم توظيفها في مشاريع تجارية تعود ملكيتها لأعضاء الجمعية(٢١). وكانت هذه الجمعيات تنقسم إلى قسمين رئيسين، صيني وياباني، يتمتع كل منهما بجملة خصائص محددة. فنظام «هوي» (hui) الصيني كان يعتمد على علاقات القرابة بين أفراد ينتمون إلى نفس القرية أو السلالة أو اسم العائلة في الصين؛ أما جمعيات «تانوموشي» (tanomoshi) اليابانية فكانت تضم أفراداً لا يرتبطون بصلات قرابة ولكن ينتمون إلى المقاطعة أو الولاية نفسها،(٢٢) تماماً كما في الجمعيات الكورية المعروفة باسم «كاي» (Kye). كلا النظامين يتمتع بهيكلية متشابهة يُسهم الأعضاء فيها بحصص متساوية يجري تجميعها ومنحها لعضو واحد يرسو عليه المزاد أو يتم اختياره بالقرعة. ومع توسع هذه الجمعيات وازدياد خبرتها تحولت تدريجياً إلى ما يشبه مؤسسات إقراض تدفع فوائد للمودعين وقروضا للراغبين.

لم يكن لأي من الجمعيتين هيكلية تنظيمية قانونية أو حتى قواعد رسمية للتعامل. في الأيام الأولى كان من الممكن لأي فائز بالقرعة أخذ أموال ومدخرات الجماعة والتواري عن الأنظار. كما لم يكن ثمة إجراءات قانونية ضد الغش والخداع والانتهازية، بل اكتفى نظاما «هوي» و«تانوموشي» بالروادع الأخلاقية التي يفرضها المجتمع الصيني أو الياباني من تلقاء ذاته، بحيث تقوم العائلة بدفع التعويضات إن نكث أحد أفرادها بوعده أو تأخر في دفع ما يترتب عليه. والمؤكد أن مثل هذا النظام ما كان لينجح لولا توفر درجة عالية من الثقة بين أعضاء الجمعية، الأمر الذي يعتمد بدوره على الروابط الاجتماعية الراسخة في الثقافة الأم، سواء تلك المبنية على علاقات القربى أو علاقات التعايش في مناطق جغرافية متقاربة.

هذه الدرجة العالية من الثقة، مثلها في ذلك مثل حاجة الفئات الإثنية إلى بضائع استهلاكية خاصة بها، تفسر بوضوح أسباب قيام المجتمعات الصينية واليابانية في أميركا برعاية وتمويل الشركات والمحلات التي يديرها أعضاء هذه الفئات. وبالطبع لم يكن محيط الثقة يشمل بالضرورة كافة فئات المجتمع، فلدى الصينيين لا يتجاوز نطاق هذه الجمعيات حدود القرية أو السلالة، وغالباً ما كانت الجمعيات التي تنتمي إلى سلالات منافسة تشتبك مع بعضها في صراعات دامية. كما إن وجود هذه الجمعيات في الولايات المتحدة ومواجهتها البيئة الخارجية العدائية نفسها ساعد على رفع مستوى الثقة بين أفرادها عما هو عليه في الثقافة الأم. مع ذلك، استفادت هذه الفئات الإثنية كثيراً من أن الثقافة الأصلية منحتها بنية أخلاقية مشتركة ساعدت أعضاءها على التعاون وتضامن بعضهم مع بعض.

لم تكن جمعيات القروض الدورية إلا واحدة من المؤسسات الاجتماعية العديدة التي أقامتها الفئات الإثنية الصينية واليابانية في أميركا بعفوية وتلقائية. الكثير من الصينيين، مثلاً، جاؤوا إلى الولايات المتحدة في القرن التاسع عشر كعمال عاديين غير متزوجين، هاجروا على الأغلب من مناطق محددة في جنوب الصين،[٢٣] فأقاموا جمعيات تتبع السلالة أو اسم العائلة المشتركة. وقد توزعت تلك الجمعيات على فروع محلية عديدة تتحد في ما بينها ضمن فدراليات واسعة

(أشهرها الشركات الست في سان فرانسيسكو)[٢٤] تقدم مختلف أشكال الضمان الاجتماعي، بحيث إن المهاجرين الصينيين العاطلين عن العمل أو الذين تقطعت بهم السبل لم يضطروا إلى طلب العون والمساعدة من خارج تجمعاتهم الإثنية. ومع أن معظم هذه الجمعيات قامت بأداء دور إيجابي يخدم مصالح الصينيين في المهجر، إلا أن بعضها كانت منظمات إجرامية بحتة، كالعصابة سيئة السمعة المعروفة باسم الكلّابات الصينية (Chinese tongs)، التي كانت تدير نوادي القمار وشبكات الدعارة وتفرض الإتاوات داخل التجمعات الإثنية المحلية.

الجمعيات اليابانية الموازية لم تعتمد على السلالة أو اسم العائلة أو على علاقات القرابة قدر اعتمادها على الأصول الجغرافية. منظمة «كاي» (Kai)، مثلاً، كانت تربط بين المهاجرين من المناطق نفسها في اليابان، وتؤمن لهم خدمات الضمان الاجتماعي والبحث عن عمل، وتقدم المساعدة للمحتاجين، الأمر الذي جعل الأميركيين من أصل ياباني أقل الفئات الإثنية اعتماداً على مؤسسات الضمان الاجتماعي الحكومية[٢٥]. وغالباً ما كانت الجمعيات والمنظمات الإثنية مهتمة بمعالجة مشاكل الجنوح قبل تفاقمها ووصولها حد تدخل الشرطة أو النظام القضائي، وذلك بممارسة كافة أشكال الضغوطات الاجتماعية. وبهذا لم تكن الأسرة اليابانية الوسيلة الوحيدة لإقامة علاقات اجتماعية، بل كانت هناك منظمات أكبر تؤازرها وتدعم تأثيرها على الأفراد[٢٦].

تجدر الإشارة في هذا السياق إلى أن الدور المهم الذي لعبته جمعيات القروض الدورية في تطوير الوضع الاقتصادي للمجتمعات الصينية واليابانية كان ينحصر في الفترة الأولى من وصول المهاجرين إلى أميركا والتي لم تتجاوز الجيلين الأولين. بعد ذلك جاء دور العوامل الثقافية الأخرى، حيث أدى تركيز الكونفوشيوسية على التحصيل العلمي العالي إلى زيادة تقبل المهاجرين في مجتمع الأغلبية البيضاء، مما سمح للأجيال اللاحقة بالاندماج وتحقيق مكانة اجتماعية مرموقة خارج حدود البؤرة الإثنية. وبالتدريج بدأت جمعيات السلالات والمقاطعات تفقد دورها المحوري وتفسح المجال للمؤسسات الحديثة، كعصبة المواطنين الأميركيين من أصل ياباني التي تمارس دورها كأي مجموعة ضغط ترعى مصالح فئة من الناس ضمن الهيكلية الديمقراطية العامة.

لكن ليس ثمة شك في أن جمعيات القروض التي كانت ترتكز على أرضية ثقافية راسخة لعبت دوراً تاريخياً وحاسماً في تشجيع الابتكار والإبداع التجاري في قطاع الشركات الصغيرة وبين أبناء التجمعات الإثنية الآسيوية.

حتى في الفترة التي تلت عصر الرق، لم يكن لدى الأميركيين السود ما يوازي جمعيات القروض الدورية الصينية واليابانية أو غيرها من المؤسسات الاجتماعية. كان لزاماً على رجال الأعمال السود مواجهة العالم بمفردهم، معتمدين على مدخراتهم الشخصية وعلى القليل من العون والمساعدة التي يقدمها الأصدقاء أو أفراد العائلة والأقارب. وكما أشار إيفان لايت، لا يرجع السبب في ذلك إلى انعدام مثل هذه المؤسسات في الثقافات الأفريقية، فجمعيات القروض الدورية بمختلف أشكالها توجد في كل المجتمعات التقليدية، بما فيها ثقافات أفريقيا الغربية التي اختطف العبيد منها وأحضروا إلى أميركا الشمالية. في نيجيريا، مثلاً، هنالك نظام «الإيسونو» الذي يشبه جمعيات «هوي» و«تانوموشي»، وقد حمل العبيد معهم مثل هذه المؤسسات إلى العالم الجديد، لكن المشكلة أنهم عندما وصلوا إلى الولايات المتحدة أخضعوا إلى عمليات منظمة لمحو هويتهم الثقافية. ويعتقد لايت أن أحد أسباب التفوق الاقتصادي الملحوظ للمهاجرين السود من جزر الهند الغربية على أقرانهم من غرب أفريقيا يرجع إلى أن نوعية نظام العبودية الزراعي الذي طبقه البريطانيون في جزر الهند الغربية لم يدمر النماذج التقليدية للثقافة الأفريقية كما دمرها النظام الأميركي[٢٧]. أي إن المهاجرين من جامايكا وترينيداد في بدايات القرن الحالي كانوا يتمتعون بدرجة من الترابط الاجتماعي لا تتوفر لدى السود المتحدرين من غرب أفريقيا. بمعنى آخر، لم يكتف نظام العبودية الأميركي بتجريد الأميركيين الأفارقة من كرامتهم الشخصية فحسب، بل جردهم أيضاً من ترابطهم الاجتماعي بمنعه قيام أي نوع من أنواع السلوك التعاوني المنظم في ما بينهم. كما لم يقدم هذا النظام أية حوافز لتشجيع العبيد على الإثراء أو حسن التصرف في الأمور المالية أو إدارة الأعمال التجارية بنجاح، في حين أن نظام العبودية البريطاني في جزر الهند الغربية، برغم وحشيته وقسوته، ترك الكثير من التقاليد الثقافية الأفريقية على حالها، ولم يعمل على تفتيت البنى الاجتماعية القائمة كما فتتها النظام الأميركي[٢٨].

تنخفض مستويات التفاعل الاجتماعي التلقائي، كما هو متوقع، مع ارتفاع نسبة الفقر؛ نظراً للعلاقة العرضية بين الفقر وانعدام القدرة على التكامل الاجتماعي. وتصعب إقامة أي تنظيم اجتماعي للفقراء في المدن تحديدا، ولو آنياً لتحقيق أهداف اقتصادية مرحلية، كالقيام بإضرابات لتحسين ظروف السكن مثلاً. ومع انخفاض دخل الفرد لا تندر المؤسسات الاجتماعية خارج إطار العائلة فحسب، بل تبدأ الأسر ذاتها بالتفكك بوتيرة متسارعة. لهذا تعتبر طبقة الفقراء السود في أميركا اليوم ربما أكثر المجتمعات تذرراً في التاريخ الإنساني. إنها ثقافة يجد أفرادها صعوبات هائلة في العمل معاً لتحقيق أي هدف كان، من تربية الأطفال إلى الربح المادي أو حتى إلى تقديم عريضة ما للبلدية. وإذا كانت الفردانية تعني عدم قدرة أو عدم استعداد الأفراد لإخضاع رغباتهم الذاتية لمصلحة الجماعة، فطبقة الفقراء السود هي أكثر الفئات فردانية في المجتمع الأميركي.

مع ذلك، من الخطأ تصوير الأميركيين السود على أنهم محض أفراد متذررين ومعزولين تماماً، فهناك الكثير من المنظمات الاجتماعية، على رأسها الكنائس والطوائف الدينية السود، التي عملت على التخفيف من معاناتهم ومقاومة ظروف التهميش والعزلة التي يفرضها المجتمع. وقد نجح الأميركيون الأفارقة في بعض الفترات التاريخية بإقامة مؤسسات اقتصادية قوية نسبياً، وتنظيم شركات صغيرة إلى متوسطة الحجم، كالبنوك وشركات التأمين الخاصة بالسود في أواسط القرن التاسع عشر[٢٩] أما الطبقات الوسطى السود فغالباً ما كانت تتمتع بدرجة لا بأس بها من التنظيم ضمن مؤسسات طوعية معاصرة، مثل مؤتمر قادة مسيحيي الجنوب أو الجمعية الوطنية لتحسين أوضاع الملونين، وهنالك الكثير من الدلائل تثبت أن نسبة مشاركة الطبقات الوسطى السود في هذه المنظمات الطوعية تفوق مثيلاتها لدى البيض[٣٠]. يوجد أيضا في الكثير من أحياء السود ما يشبه الجمعيات العائلية التي يقوم الأقارب والأصدقاء فيها بتجميع مبالغ محددة لمساعدة بعضهم البعض في أوقات الشدة، إما بتقديم القروض أو الهدايا والهبات[٣١]. كما يوجد في الأحياء نفسها عصابات المجرمين والجانحين، كعصابة «بلودز آند كريبس» السيئة الذكر في لوس أنجيليس أو

عصابة «بلاكستون رينجرز» في شيكاغو[٣٢]. والحقيقة أن السود، كما الآيرلنديين قبلهم، أثبتوا قدرتهم على إقامة تنظيمات سياسية تفوق بكثير قدرتهم على إيجاد عدد معقول من المؤسسات الاقتصادية الفعالة داخل مجتمعهم.

بهذا يبقى الأميركيون الآسيويون والأميركيون الأفارقة على طرفي نقيض في أدائهم الاقتصادي، وإمكانات الترابط الاجتماعي التلقائي بينهم. وتعكس نقاط اختلافهم بشكل أكثر حدة الفروقات بين الفئات الاجتماعية الأوروبية، كاليهود والآيرلنديين، حيث تتبدى بوضوح الصلة الوثيقة بين درجة الترابط والتماسك الاجتماعي داخل فئة إثنية ما وبين مستوى تطورها الاقتصادي وتمثلها ضمن أطر المجتمع العام. المجتمع اليهودي، مثلاً، معروف بقدرته على إفراز العديد من المنظمات الاجتماعية الجديدة التي تُعنى بأفراده، كـ «المؤسسات الخيرية العبرية اليهودية-الألمانية المتحدة»، التي فاخرت عام ١٩٠٠ بأنها رعت كل فقير يهودي في المجتمع، أو «مؤسسة التحالف التعليمي» أو منظمتي «بنات برث» و«المؤتمر اليهودي الأميركي» المعاصرتين. كل تلك المؤسسات الخيرية ومنظمات المساعدة الذاتية كانت، ولا تزال، تقدم تعويضات الضمان الصحي والتأمين على الحياة وتكاليف الدفن لكل فرد يهودي في أميركا[٣٣].

تتناقض النزعة الاجتماعية التلقائية لدى اليهود في نواح عدة مع التجربة الآيرلندية التي تظل أقرب إلى حد ما من تجربة الأميركيين-الأفارقة في القرن العشرين. لم يأت تحسن أوضاع الآيرلنديين نتيجة الاعتماد على الذات أو على إقامة شركات استثمارية صغيرة بل عبر التأثير المباشر على مؤسسات مركزية كبيرة، مثل الأجهزة الإدارية في المدن الكبيرة أو الكنيسة الكاثوليكية. وسيطرة الآيرلنديين الأسطورية على الآلة السياسية في مدن كبرى، كنيويورك وبوسطن وشيكاغو وبوفالو وميلاووكي في بدايات القرن، ساعدت على زيادة تأثيرهم السياسي وبالتالي حصولهم على وظائف مكتبية في أقسام الشرطة أو الدوائر البيروقراطية في المدن، وهما قطاعا العمل الأهم لدى الآيرلنديين، في حين يعتمدون على مؤسسة الكنيسة الكاثوليكية لتأمين حاجات الرعاية والضمان الاجتماعي. كان الآيرلنديون، على عكس الإيطاليين ومهاجري أميركا اللاتينية، أقل عدائية تجاه الأكليروس الكاثوليكي لأن الكنيسة لعبت دوراً مهماً في

تأكيد الهوية القومية الآيرلندية ومحاربة الحكم البريطاني في وطنهم الأم. وفي حين بذل اليهود والبروتستانت جهوداً كبيرة في بناء مجتمعات محلية صغيرة، انحصرت نشاطات الآيرلنديين في نطاق الكنيسة الكاثوليكية التي سيطروا عليها لسنوات طويلة. وقد أدى ذلك بدوره إلى تقليص نسبة تواجدهم في قطاع الشركات الصناعية الصغيرة حيث زاد عدد اليهود عن عدد الآيرلنديين تسعة أضعاف ونصفاً عام ١٩٠٩، رغم أن دخل الآيرلنديين في بوسطن كان أعلى بكثير من دخل اليهود[٣٤].

أما الإيطاليون الذين تطوروا بسرعة أكبر من الآيرلنديين، ولكن بوتيرة أبطأ من اليهود، فقد كانوا يشكلون حالة وسيطة في ما يتعلق بالتنظيم الذاتي للمجتمع. استطاع العمال وأصحاب المحلات الإيطاليون إيجاد العديد من جمعيات التعاون المتبادل، إلا أن المجتمع الإيطالي في أميركا لم يفرز مؤسسات خيرية أو منظمات شاملة للضمان الاجتماعي من طراز «بناي بريث» اليهودية. وعلى الرغم من أن تبرعات الإيطاليين الخيرية كانت سخية، فقد صرف معظمها على على أعمال ولفتات نبيلة، كبناء نصب تذكارية، بدل صرفها على إقامة مؤسسات اجتماعية متينة[٣٥].

بالطبع، علاوة على النزعة الاجتماعية، ثمة عوامل أخرى عدة أسهمت في اختلاف وتائر النجاح وسرعة تقدم الفئات الإثنية في الولايات المتحدة، ولعل أهمها مواقف تلك الفئات تجاه التعليم. فوجود عصابات إجرامية من الإيطاليين والآيرلنديين والصينيين والأميركيين السود وغيرهم تشير إلى أن النزعة الاجتماعية وحدها لا تكفي، بل يجب أن تمتزج بعوامل أخرى كالأمانة، والقدرة العالية على الادخار، والطاقة الإبداعية والقدرة على الابتكار في مجال الأعمال، والاهتمام بالتعليم، كي تحقق فعاليات منتجة اقتصاديا.

المشكلة الرئيسة التي تواجه مجتمعات المهاجرين تكمن في ضرورة تغيير المرجعية الاستنسابية لعلاقاتهم الاجتماعية التقليدية واستبدال الصيغة الطوعية بها. أي إن البنى الاجتماعية التقليدية التي حملها المهاجرون معهم كانت تعتمد على مرجعية العائلة أو الفئة الإثنية أو الأصل الجغرافي أو غيرها من الخصائص والصفات التي ولدت معهم، وساعدت الجيل الأول من المهاجرين على خلق

مستوى الثقة الضروري لإقامة جمعيات القروض الدورية والمؤسسات العائلية الصغيرة كالمطاعم والبقالات والمصابغ وما إليها. لكن هذه البنى الاجتماعية شكلت عائقاً أمام الأجيال التالية، إذ حددت فرص العمل المتاحة وأبقت الأبناء معزولين في «غيتوات» إثنية. كان لزاماً على أبناء وبنات الجيل الأول، حتى من أكثر الفئات الإثنية نجاحاً، تعلم أنماط جديدة من السلوك الاجتماعي الأشمل، كي يستطيعوا الحصول على وظائف في مهن تخصصية أو مجالات العمل الرئيسة في المجتمع.

والسرعة التي استطاع فيها المهاجرون الانتقال من كونهم مجرد أعضاء في تجمعات إثنية إلى الاندماج في بوتقة المجتمع الأميركي تفسر طبيعة الولايات المتحدة كمجتمع متعدد الأجناس واجتماعي بطبعه في الآن ذاته. في أحيان كثيرة، لا تسمح المجتمعات الأخرى لأبناء المهاجرين حتى بمغادرة «الغيتو» الإثني الذي ولدوا فيه، حيث تبقى مستويات التعاون والتضامن بين أفراد الفئة الإثنية عالية جداً لدرجة تتم فيها بلقنة المجتمع العام على أساس المواجهة والصراع بين مختلف الفئات. وقد يعود التنوع بالفائدة على عموم المجتمع، لكن من الأفضل تناوله برشفات صغيرة لا بجرعات هائلة؛ فمن السهل إيجاد مجتمع عالي التعددية والتنوع الإثني بحيث لا يشترك أفراده بأي طموحات أو آمال أو قيم سامية أو حتى بلغة واحدة. وفي هذه الحالة لا تتم عمليات التفاعل الاجتماعي التلقائي إلا داخل خطوط التقسيم التي رسمتها الفروقات العرقية الإثنية واللغوية وما شابه؛ ولذلك يجب أن تعتمد سياسات الدمج اللغوي والتعليمي على الموازنة بين مصلحة الفئات الإثنية ومصلحة المجتمع العام.

الولايات المتحدة مجتمع خليط ودائم التغيّر والتبدل. لو أخذنا بالاعتبار عوامل مثل تعدد ثقافته الدينية والإثنية فثمة مايبرر تصنيفه بالمجتمع الفرداني والجماعي في آن. من يرون فردانيته فقط يتجاهلون جانباً حيوياً من التاريخ الاجتماعي الأميركي، لكن العقود القليلة الماضية شهدت اختلالاً واضحاً لمصلحة النزعة الفردية، ولذلك لا يبدو من قبيل المصادفة أن يعتبر الآسيويون وغيرهم المجتمع الأميركي تجسيداً حياً للمجتمع الفرداني. هذا التغيّر خلق مشاكل كثيرة للولايات المتحدة لا بد أن تتبدى مستقبلاً في المجال الاقتصادي.

الهوامش:

(١) لاحظ عدد من الكتاب أن آيرلندا كانت الدولة الأوروبية الوحيدة التي لم تنشئ جامعة كبيرة خلال العصور الوسطى. انظر:

Nathan Glazer and Daniel Patrick Moynihan, *Beyond the Melting Pot: The Negroes, Puerto Ricans Jews, Italians, and Irish of New York City*, 2d ed. (Cam bridge: MIT Press, 1970), p. 232.

(٢) انظر:

Glazer and Moynihan (1970), p. 197.

(٣) يبلغ معدل التوظيف الذاتي لدى المهاجرين في الولايات المتحدة ٧,٢٪، مقارنة بـ ٧,٠٪ لدى المولودين في أميركا؛ بينما يبلغ المعدل ٨,٤٪ بين المهاجرين منذ عام ١٩٨٠.

Michael Fix and Jeffrey S. Passel, *Immigration and Immigrants: Setting the Record Straight* (Washington, D.C.: Urban institute,1994), p. 53.

(٤) يتضمن هؤلاء الأفراد موظفي الشركات الإثنية وليس ببساطة مالكيها فقط. انظر:

Ivan H. Light, *Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare Among Chinese, Japanese, and Blacks* (Berkeley: University of California Press, 1972), pp.7,10 .

(٥) انظر:

Pyong Gap Min and Charles Jaret, «Ethnic Business Success: The Case of Korean Small Business in Atlanta,» *Sociology and Social Research 69* (1985): 412 - 433.

(٦) انظر:

Eui-hang Shin and Shin-kap Han, «Korean Immigrant Small Business in Chicago: An Analysis of the Resource Mobilization Processes,» *Amerasia* 16 (1990): 39 - 60.

للحصول على معطيات مشابهة، انظر:

Ivan Light and Edna Bonacich, *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965—1982* (Berkeley: University of California Press, 1988), p. 1.

(٧) انظر:

Light (1972), p. 3.

(٨) انظر على سبيل المثال:

Robert H. Kinzer and Edward Sagarin, *The Negro in America Business* (New York: Greenberg, 1950); E. Franklin Frazier, *Black Bourgeoisie* (New York: Collier Books, 1962); James Q. Wilson, *Negro Politics: The Search for Leadership* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1960); Glazer and Moynihan (1970), pp. 24 - 44.

(٩) حول التوترات بين السود والآسيويين، انظر:

Light and Bonacich (1988), pp. 318 - 320.

(١٠) حول هذا الجدل، انظر:

Nathan Glazer, «Blacks and Ethnic Groups: The Difference, and the Political Difference It Makes,» *Social Problems* 18 (1971): 444 - 461.

(١١) انظر:

Kinzer and Sagarin (195O), pp. 144-145.

(12) John Sibley Butler, *Entrepreneurship and Self-Help Among Black Americans: A Reconsideration of Race and Economics* (Albany, N.Y.: State University of New York, 1991), p. 147.

(١٣) يسعى بتلر إلى دحض الحجة حول ضعف تقاليد البراعة التجارية للأميركيين من أصول أفريقية عبر التشكيك بمصداقية أسسها الوضعية. في الواقع، كان هناك على الدوام تقليد قوي وغير معترف به للبراعة التجارية في مجتمع السود، وهو ما يسعى بتلر إلى توثيقه؛ لكن برغم حقيقة أن هذا التقليد لم يتلق الاهتمام الذي يستحق، فإن الحالات الفردية التي يأتي على ذكرها للبراعة التجارية السوداء تبقى انتقائية ولا تفسر المعطيات الإحصائية الأوسع التي تشير إلى ضعف طبقة رجال المال والأعمال السود، نسبة إلى الفئات الأخرى.

(١٤) للحصول على منظور نقدي أعرض للتفسيرات «البيئية»، انظر:

(Thomas Sowell, *Race and Culture* (New York: Basic Books, 1994).

(١٥) لأمثلة على هذه النظريات، راجع:
Werner Sombart, *The Quintessence of Capitalism* (New York: Dutton, 1915), pp. 302303-; Everett E. Hagen, *On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins* (Homewood, ill.: Dorsey Press,1962); Edna Bonacich, «A Theory of Middleman Minorities,» *American Sociological Review* 38 (1972): 583 - 594; and Jonathan H. Turner and Edna Bonacich, «Toward a Composite Theory of Middleman Minorities,» *Ethnicity* 7 (1980): 144 - 158.

(١٦) انظر:
Light (1972), p. 7.

(١٧) انظر:
Kenneth L. Wilson and Alejandro Portes, «Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami,» *American Journal of Sociology* 86 (1980): 293 - 319; and Kenneth L. Wilson and W A. Martin, «Ethnic Enclaves: A Comparison of the Cuban and Black Economies in Miami,» *American Journal of Sociology* 88 (1 982): 138 - 159.

(١٨) انظر:
Light (1972), pp. 15 - 18.

(١٩) المرجع السابق، ص: ١٩.

(٢٠) المرجع السابق، ص: ٥٥-٥٧.

(٢١) للمزيد عن جمعيات القروض الدورية، انظر:
Light (1972), pp. 19 - 44; also see William Peterson, «Chinese Americans and Japanese Americans,» in Thomas Sowell, *Essays and Data on American Ethnic Groups* (Washington, D.C.: Urban Institute 1978), pp. 80 - 81.

(٢٢) انظر:
Light (1972), pp. 27 - 30.

(٢٣) انظر:
Victor Nee and Herbert Y Wong, «Asian-American Socioeconomic Achievement: The Strength of the Family Bond,» *Sociological Perspectives* 28 (1985): 281 - 306.

(٢٤) انظر:

Peterson in Sowell (1978), p. 79.

(٢٥) استهلك الصينيون واليابانيون مستوى أدنى بكثير مما استهلكه السود أو البيض من مساعدات صناديق الغوث خلال فترة الكساد الكبير. إحدى وكالات الرعاية الاجتماعية الفدرالية التي حاولت تقديم العون للأسر المتضررة من سياسة نقل وترحيل اليابانيين خلال الحرب لم تجد، حتى في هذه الظروف، إلا القليل جداً ممن قبلوا أخذ المساعدات. انظر:

Peterson in Sowell (1978), pp. 79 - 80.

(٢٦) المرجع السابق، ص: ٩٣.

(٢٧) انظر:

Thomas Sowell, «Three Black Histories,» *Wilson Quarterly* (Winter 1979): 96-106.

(٢٨) انظر:

Light (1972), pp. 30 - 44.

(٢٩) انظر:

Butler (1992), pp. 124 - 126, and Light (1972), pp. 47 - 58.

(٣٠) للاطلاع على سرد مبكر لقصة الجمعيات المدنية في مجتمع الأميركيين من أصول أفريقية، انظر:

James Q. Wilson, *Negro Politics: The Search for Leadership*, (New York: Free Press, 1960), pp. 295 - 315.

(٣١) على نقيض جمعية القروض الدورية، تعمل هذه الجماعات أحيانا كجمعيات استهلاك دورية؛ لأن المال لا يستخدم للاستثمار الانتاجي في شركة، بل لتلبية الحاجات الاستهلاكية اليومية (التي تكون ملحة بالطبع للفقراء). الكرم الأخلاقي الذي تنم عنه مثل هذه التنظيمات قد يكون له أثر سلبي يخفف من تركيز المدخرات، ويزيد صعوبة مراكمة رأس المال البسيط الذي تحتاجه الشركات الصغيرة. انظر المرجع المذكور في كتاب

Carol Stack in Andrew J. Cherlin, *Marriage, Divorce, Remarriage* (Cambridge: Harvard University Press, 1981), p. 108.

(٣٢) استعرض نيثان غلايزر في «عصابات الشوارع والمشروع الاستثماري الإثني» مجموعة كتب تناولت مسألة الفشل في تحويل عصابات الإجرام المنظم بين السود إلى أغراض مثمرة وأسباب ذلك. انظر:

Nathan Glazer in «The Street Gangs and Et Enterp5» *Public Interest* no. 28 (1972): 82 - 89.

قد يكمن جزء من الإجابة في أن هذه العصابات ليست ناجحة كثيرا حتى كتنظيمات إجرامية. فعلى عكس عصابات «الكلابات» الصينية أو المافيا الإيطالية وغيرها من جماعات الإجرام الإثني، لم تشجع عصابات السود على إشاعة حس قوي بالشرف الإجرامي بين أفرادها، وكانت نفسها ممزقة بالريبة والشكوك الداخلية. وتقدم الكتب التي يستعرضها غلايزر أمثلة بائسة عن جهود طبقة المعدمين السود ومحاولاتهم تحقيق التنظيم الذاتي.

(33) Kessler-Harris and Virginia Yans-McLaughlin in Sowell (1978), pp. 122 - 123.

(34) Thomas Sowell, *Ethnic America: A History* (York: Basic Books, 1981), 35 - 36.

(٣٥) انظر:

Glazer and Moynjhan (1970), p. 192 - 194.

انظر أيضا:

Kessler-Harris and Yans McLaughlin in Sowell (1987), p. 121.

الفصل السادس والعشرون

تلاشي الوسط

الولايات المتحدة الأميركية وريثة تقليدين حضاريين مميّزين: الأول عالي الفردانية، والثاني أكثر نزوعا إلى التجمع والاجتماع. أسهمت التقاليد الاجتماعية الثانية في التخفيف من حدة النزعة الفردانية الأولى والمتأصلة في صلب الآيديولوجية الأميركية ونظامها الدستوري والقضائي، بحيث يمكننا القول إن تعايش النزعتين ساعد في نجاح الديمقراطية الأميركية عموماً. لكن كلتا النزعتين كانتا أيضاً مصدر الكثير من مشكلات الولايات المتحدة لدرجة يمكن فيها القول أيضاً إن التحدي الذي يواجه أميركا اليوم يكمن في إيجاد توازن أفضل بينهما.

بالطبع، لا يمكن لأحد إنكار حقيقة أن الفردية الأميركية عادت على المجتمع الأميركي بفوائد جمّة، خصوصاً على الصعيد الاقتصادي. فبعد فترة التشكيك بالذات في وجه المنافسة اليابانية في فترة الثمانينيات، عاد الاقتصاد الأميركي في التسعينيات ليتبوأ مركز الصدارة العالمية والمطلقة في العديد من قطاعات الصناعة التخصصية عالية القيمة المضافة- كصناعة الكومبيوترات، والمشابهات، والصناعات الفضائية، وشبكات الاتصال، وبرامج الكومبيوتر، والخدمات المصرفية، والصناعات الأساسية، والتكنولوجيا الحيوية[1]. وما تزال الحقيقة الواقعة والراسخة اليوم أن التطورات المهمة في مجالات التكنولوجيا وعمليات التنظيم الاقتصادي والاجتماعي بدأت في الولايات المتحدة، وليس

في أوروبا أو اليابان. كما أدى انخفاض سعر الدولار إلى ارتفاع نسبة الصادرات الأميركية بشكل كبير في العقد الماضي، لا سيما في قطاع الخدمات التجارية. والواقع أننا لو استبدلنا الميزان التجاري العادي بالميزان التجاري للشركات التي تعود ملكيتها للأميركيين، بغض النظر عن موقعها في العالم، فإن الديون الأميركية الكبيرة تتحول نفسها إلى أرباح وفائض مالي كبير[٢].

تنبع هذه القدرة التنافسية العالية إلى حد بعيد من قدرة الشركات الأميركية على الابتكار والتجديد. وتعتمد هذه بدورها على فردانية الأميركيين واستقلاليتهم ورفضهم الامتثال لمصادر السلطة التقليدية. في هذا السياق تلعب التعددية الإثنية دوراً إيجابياً وبالغ الأهمية في المجتمع الأميركي، فعلى الرغم من صرخات الاحتجاج التي يطلقها الكثير من الأميركيين ضد معدلات الهجرة المرتفعة، إلا أن موجات الهجرة كانت ولا تزال مصدراً هائلاً لرأس المال الاجتماعي والبشري في المجتمع الأميركي.[٣] انظر مثلاً إلى سجل المديرين التنفيذيين في أكبر شركات التكنولوجيا المعاصرة: آندرو غروف، من شركة «إنتيل» (Intel)، ولد في هنغاريا؛ إرك. أ. بن حمو من شركة (3COM)، وهي شركة رائدة في مجال شبكات الاتصالات، ولد في الجزائر؛ وفيليب كاهن، من شركة «بورلاند» (Borland)، يهودي فرنسي هاجر إلى الولايات المتحدة بشكل غير شرعي. كل هؤلاء وجدوا في الولايات المتحدة مرتعاً خصباً احتضن قدرتهم على الابتكار والتجديد بطريقة لم توفرها لهم أوطانهم الأم.

اعتاد الأميركيون الاحتفاء بفردانيتهم وتنوعهم الإثني لدرجة أنهم يتناسون أحياناً أن كل ما زاد عن حده انقلب إلى ضده، حتى في الأمور الإيجابية. الديمقراطية الأميركية والشركات التجارية الأميركية كانت ناجحة لأنها نهلت من نبعي الفردية والجماعية في آن. وكبار رجال الأعمال المولودين في الخارج ما كانوا لينجحوا لو أن موهبتهم الذاتية، ناهيك بعبقريتهم التقنية، انحصرت في تحدي ومقاومة أشكال السلطة كافة. كان يتحتم على هؤلاء المبدعين أن يكونوا أيضاً موظفين مطيعين ومخلصين لشركاتهم، وأن يتمتعوا بقدرات تنظيمية هائلة لإقامة وتفعيل مؤسسات كبيرة الحجم. الإغراق في الفردانية والاختلاف الإثني

قد يؤدي إلى حالة اجتماعية شاذة لا يربط المواطنين فيها إلا النظام القضائي والقانوني العام، بحيث لا تجمعهم قيم مشتركة وبالتالي لا تتوفر لديهم أسس الثقة المتبادلة، أو حتى لغة مشتركة يمكن أن يتواصلوا من خلالها.

لكن التوازن بين القيم الفردية والاجتماعية اختل بشكل دراماتيكي في الولايات المتحدة في نصف القرن الماضي. فالمؤسسات الأخلاقية التي شكلّت المجتمع المدني الأميركي في الخمسينيات، سواء العائلة أو علاقات الجوار أو الكنائس أو أماكن العمل، ما تزال تتعرض لهجوم عنيف من مختلف الجهات، في حين تزداد المؤشرات على تدني مستوى العلاقات الاجتماعية في المجتمع الأميركي المعاصر. ويعتبر تفكك الأسرة أوضح مظهر من مظاهر تدهور العلاقات الاجتماعية في أميركا منذ أواخر الستينيات، خصوصاً مع ارتفاع معدلات الطلاق وازدياد عدد الأسر وحيدة الوالد، بكل ما ترتب عن ذلك من نتائج اقتصادية سلبية تجلّت في ارتفاع مستوى الفقر لدى الأمهات العازبات تحديداً. بالمعنى الدقيق للكلمة، العائلة تختلف عن المجتمع، وكما رأينا سابقاً، إن ازدياد النزعة الأسروية قد يضعف الروابط الاجتماعية بين الأفراد ويحول دون ظهور مؤسسات اجتماعية جديدة تعتمد على علاقات أشمل من علاقات القرابة. والعائلة الأميركية كانت دائماً أضعف من العائلة الصينية أو الإيطالية في نواح عدة، الأمر الذي كان غالباً ميزة اقتصادية لا عقبة. ولكن الأسرة الأميركية الآن لا تتدهور بسبب ازدياد قوة المؤسسات الاجتماعية الأخرى بل لأن هنالك انهياراً شاملاً لكافة المظاهر الاجتماعية، مما يضاعف من أهمية الأسرة في زمن تتفكك فيه باقي المؤسسات كمصدر وحيد لإقامة مجتمع أخلاقي بحده الأدنى.

تؤكد المعطيات التي قدمها روبرت بتنام عمق هذا التدهور في العلاقات والمؤسسات الاجتماعية في الولايات المتحدة[٤]. فقد انخفض عدد الأعضاء في مختلف أشكال الجمعيات الطوعية الأميركية منذ الخمسينيات، ورغم أن أميركا لا تزال أكثر تديّناً من بقية الدول الصناعية، إلا أن عدد الذين يترددون بانتظام على الكنائس قد تقلّص بنسبة السدس، وتدنّت نسبة العضوية في نقابات العمال من ٣٢,٥ إلى ١٨,٨ بالمئة، وانخفض عدد المشاركين في

جمعيات الآباء والمدرسين من ١٢ مليوناً في عام ١٩٦٤ إلى ٧ ملايين في الوقت الحاضر، كما فقدت منظمات الصداقة والأخوة، كجمعيات «الليونز» و«الإيلكس» و«الماسونيين» و«الجاسيين»، ما بين ثمن إلى نصف أعضائها في السنوات العشرين الأخيرة، علاوة على انخفاض عدد المشاركين في منظمات الكشافة والصليب الأحمر الأميركي(٥).

من جهة أخرى، يزداد انتشار المنظمات السياسية المدافعة عن المصالح الاقتصادية لفئات أميركية محددة، كجماعات الضغط والجمعيات المهنية والمنظمات التجارية وما شابه. وفي حين تدعي بعض الجمعيات، كجمعية المتقاعدين الأميركيين أو «نادي سييسرا» ارتفاع عدد أعضائها، فإن العلاقات الاجتماعية بين هؤلاء الأعضاء لا تتعدى دفع اشتراكاتهم الشهرية واستلام النشرات الدورية الصادرة عن هذه الجمعيات(٦). طبعاً، هنالك دائماً إمكانية التواصل الاجتماعي عبر المؤسسات القضائية، كما هي عادة الأميركيين، حيث تتم إقامة المنظمات على أساس العقود القانونية أو السلطة البيروقراطية. لكن هناك تناقض حاد في أعداد الجمعيات الحقيقية التي يؤمن أفرادها بقيم أخلاقية مشتركة، ويضحون بمصالحهم الشخصية في سبيل الصالح العام، مع العلم أن هذه الجمعيات الأخلاقية هي وحدها القادرة على إيجاد الثقة العالية والضرورية لقيام عمليات التنظيم الاجتماعي الفعالة.

الأمر الأكثر أهمية من تدني نسبة المشاركة في الجمعيات الأميركية هو التغير الملحوظ في موقف الأميركيين أنفسهم بعضهم تجاه بعض. في استطلاع شامل للرأي أجري على فترات زمنية متباعدة، سُئل الأميركيون عما إذا كان «معظم الناس» موضع ثقة فأجاب ٥٨ بالمئة بالإيجاب في عام ١٩٦٠، في حين انخفض هذا الرقم إلى ٣٧ بالمئة عام ١٩٩٣. وفي استطلاع آخر سئل الأميركيون عن عدد السهرات التي يقضونها مع جيرانهم فانخفضت نسبة الذين أجابوا «أكثر من مرة في السنة» من ٧٢ بالمئة عام ١٩٧٤ إلى ٦١ بالمئة عام ١٩٩٣.(٧)

وبعيداً عن استطلاعات الرأي، يبدو انحدار مستوى الثقة الاجتماعية بأوضح صورة في ارتفاع معدلات الجريمة وازدياد عدد الدعاوى المدنية في

المحاكم الأميركية. وكلا المظهرين يعكس، من جهة، انخفاض عدد الأميركيين الذين يمكن اعتبارهم موضع ثقة؛ كما يعكس، من ناحية أخرى، ارتفاع نسبة تشكيك الأميركيين بعضهم في بعض، وخصوصاً لدى أولئك الذين يمكن الوثوق بهم والذين ما كانوا ليشككوا في الآخرين من قبل. وكما أشار الكثير من المراقبين، فإن معدلات الجريمة في أميركا تزيد عن مثيلاتها في أي بلد متقدم آخر، وقد ارتفعت بشكل ملحوظ في الجيلين الماضيين[٨]. والمعروف أن الجريمة في الولايات المتحدة تتركز إلى حد ما في مراكز المدن وأحيائها الداخلية الفقيرة. وقد استطاع الأغنياء تجنّب آثار الجريمة المباشرة إما بالانتقال إلى الضواحي أو بإقامة أسوار حقيقية تعزل بينهم وبين الفقراء. لكن الآثار غير المباشرة للجريمة تبقى أكثر قدرة على تدمير الحس المجتمعي، فالمدن الأميركية انقسمت تلقائياً إلى الضواحي الموسرة التي يسكنها البيض، ومناطق المدن الداخلية المعدمة التي يقطنها السود. أي إن ذلك الجانب الحضاري من حياة المدن، الذي لا يزال موجوداً في أوروبا، تلاشى نهائياً في أميركا حيث لا يكاد ينتهي وقت العمل حتى يفرغ مركز المدينة من ساكنيه. وفي الضواحي ذاتها تمّ استبدال طراز جديد للبناء بأسوار أمنية عالية وبوابات يحرسها رجال أشداء بأروقة البيوت القديمة والمفتوحة على الشارع، وحتى في المجتمعات الريفية المعزولة اليوم، يعلّم الآباء أبناءهم ألا يثقوا بالغرباء حماية لأنفسهم.

تجسد الحادثة التي جرت في لويزيانا عام ١٩٩٢ عزلة المجتمع الأميركي، فقد ضل الطالب الياباني يوشيهيرو هاتوري طريقه إلى حفل كان ينوي حضوره في منزل أصدقائه فدخل خطأ بوابة رودني بيارس الذي أطلق عليه النار فأرداه قتيلاً. وقد أثارت الحادثة اهتماماً كبيراً في الولايات المتحدة واليابان، حيث فوجئ الكثير من اليابانيين (والأميركيين أيضاً) بغياب أي رقابة على حيازة أو استخدام الأسلحة في أميركا[٩]. لكن المشكلة الأساس كانت تكمن في الخوف والعزلة الاجتماعية، فصاحب البيت كان متمترساً في قلعته الخاصة والمحصّنة، وكان شكوكاً مرتاباً معدوم الثقة بالعالم الخارجي لدرجة أنه كان على استعداد لإطلاق النار على جاره المراهق الذي ظهر خطأ على بوابة بيته.

القضية التي لا تقل أهمية عن الجريمة في إثارة الجدل هي الزيادة الهائلة في عدد الدعاوى المدنية في المحاكم الأميركية. ومع أن الولايات المتحدة كانت دائماً «أمة محامين»، إلا أن مبادرة الأميركيين برفع بعضهم دعاوى على بعض ارتفعت بشكل كبير في النصف الثاني من القرن العشرين. وتصعب معرفة ما إذا كان الأميركيون يخدع بعضهم بعضًا بنسب أعلى من ذي قبل، ولكنهم يتصرفون كما لو أن ذلك حقيقة لا ريب فيها. فازدياد عدد الدعاوى في المحاكم الأميركية يعني انخفاض نسبة الخلافات التي يمكن حلها بأسلوب ودي وغير رسمي، سواء عن طريق المفاوضات أو بوساطة طرف ثالث. عادة، لكي تنجح المفاوضات يتوجب على كل فريق الحفاظ على حد أدنى من الثقة بحسن نية الطرف الآخر واستعداده للحوار وبعده عن التشنج في المطالبة بحقوقه. وعلى الأميركيين أن يقبلوا جدلاً بأن الصانع قد بذل كل ما لديه لتقديم أفضل المنتوجات التي لا تشكّل خطراً على المستهلك، وأن المستشفيات استخدمت أفضل طرق العلاج المتوفرة لديها، وأن رجل الأعمال لا ينوي خداع زبائنه عن سابق عمد وإصرار. على العكس من ذلك، يثبت الارتفاع الكبير في عدد الدعاوى في المحاكم الأميركية عدم استعداد الأميركيين للقبول بسلطة البنى الاجتماعية القائمة وعدم رغبتهم في حل الخلافات ضمن المناخ السائد.

علاوة عل التكلفة المباشرة التي يدفعها الأفراد لقاء توكيل المحامين، هنالك أيضاً تكاليف غير مباشرة يدفعها المجتمع نتيجة تدني مستويات الثقة فيه. في السنوات الأخيرة مثلاً، امتنع الكثير من الشركات الأميركية عن منح رسائل تزكية لموظفيها الراغبين في الانتقال إلى أعمال أخرى. ويرجع السبب في ذلك إلى نجاح الموظفين بمقاضاة شركاتهم في حال عدم منحها شهادات خبرة مناسبة، ولأن منح مثل هذه الشهادات لا يعود بالفائدة على الشركات المانحة فقد امتنعت هذه الشركات نهائياً عن كتابة رسائل تزكية لأي من الموظفين. في الماضي، كانت كفاءة النظام السابق وفعاليته تعتمدان كلياً على الثقة المتبادلة، فالموظفون كانوا على ثقة بأن مديريهم نزيهون لدرجة أنهم لن يتوانوا عن تقديم تقييم صادق لجهودهم، وكان هؤلاء الموظفون على استعداد لتقبّل النتائج

إن كانت غير مرضية. وفي حين كان هنالك بالتأكيد حالات متفرقة حاولت الشركات فيها تدمير المستقبل المهني لموظفيها السابقين عن عمد وسوء نية، إلا أن العرف السائد آنذاك كان يعتبر تلك الحالات السلبية نادرة جداً في نظام صريح وإيجابي يعتمد على الثقة المتبادلة والعلاقات الودية في المجتمع. وقد أدى تدخل القضاء إلى تدمير هذا النظام برمته، واستبدال التقييم الذاتي الشخصي بنظام القواعد البيروقراطية الذي يشبه إلى حد بعيد نظام سيطرة النقابات المباشر على سوق العمل، سواء من حيث كونه أقل كفاءة وأكثر تكلفة.

إن أسباب تزايد النزعة الفردية في أميركا على حساب المجتمع كثيرة ومتنوعة، وعلى رأسها النظام الرأسمالي ذاته[١٠]. الرأسمالية المعاصرة، كما أشار جوزف تشيمبيتر، هي بطبعها عملية «تدمير خلاق» لا يتوقف، حيث تؤدي الفتوحات التكنولوجية والعلمية إلى توسع الأسواق التجارية وبالتالي قيام أشكال جديدة للتنظيم على أنقاض الصيغ القديمة التي يتم سحقها بقسوة، بما فيها صيغ التعاون والتضامن الاجتماعي السابقة. الثورة الصناعية الأولى، مثلاً، دمرت الروابط العمالية والأسر الكبيرة والصناعات الريفية البسيطة ومجتمعات الفلاحين وتجمعات العمال في المدن الصغير. والثورة الرأسمالية المستمرة في عالمنا المعاصر تعمل على تفكيك المجتمعات المحلية، ونقل الوظائف وفرص العمل إلى الخارج أو إلى أي مكان آخر يحقق رأس المال فيه أرباحاً أكبر، الأمر الذي يؤدي إلى اجتثاث العائلات من جذورها المحلية وتسريح الكثير من العمال المخلصين باسم الحفاظ على مرونة الشركات وكفاءتها الاقتصادية. وقد أدى ازدياد حدة المنافسة في الأسواق العالمية في الثمانينيات والتسعينيات إلى تسريع وتيرة العمل بمثل هذه الممارسات القاسية، فقامت الشركات الأميركية بتسريح أعداد كبيرة من العمال، ومن بينها شركتا «آي. بي. إم» و«كوداك» المعروفتين بأسلوبهما الأبوي في التعامل مع الموظفين، سواء من حيث المكافآت المجزية أو ضمان حق العمل الدائم. (طبعاً هذه الظاهرة لم تكن حكراً على الولايات المتحدة، إذ تعرّضت علاقات العمل الأبوية والتقليدية في ألمانيا واليابان أيضاً إلى ضغوطات مماثلة خلال فترة الركود

الاقتصادي في الفترة نفسها.) وفي العقد الماضي اعتاد الأميركيون سماع نفس القصة عن شركات أسروية صغيرة يرتبط أفرادها بعلاقات داخلية قوية وودية يتم شراؤها من قبل شركات أكبر تستبدل مديرين جداً معروفين بقسوتهم وصرامتهم لدرجة لا يعرفون فيها الابتسام، بالمديرين القدامى، وسرعان ما يتبدد جو الود والثقة السابق ليحل محله جو الريبة والشك مع تسريح أعداد كبيرة من العمال القدامى الذين أخلصوا للشركة وتفانوا في خدمتها لسنوات طويلة من الزمن. وهذا ما حدث فعلاً في المجتمعات التقليدية في وسط وغرب الولايات المتحدة المعروفة باسم «حزام الصدأ»، الذي دمر تماماً في الجيل الماضي بسبب البطالة المزمنة وهجرة العاملين إلى الجنوب أو الغرب بحثاً عن عمل. كما أدى استخدام التكنولوجيا الحديثة في عمليات التغليف والتعليب إلى غياب الأعمال البسيطة التي لا تحتاج إلى كثير من الخبرة أو التخصصية في الصناعة، وبالتالي تدهور أوضاع العمال السود في المدن الأميركية في الفترة التي أعقبت نهاية الحرب العالمية الثانية، مما أدى إلى تفشي الفقر والعنف والمخدرات في حياة أشبه بالجحيم يعيشها أفراد هذه الطبقة المعدمة.

لكن الآثار السلبية التي تتركها الرأسمالية على مجمل الحياة الاجتماعية المعاصرة لا تشكل إلا فصلاً واحداً في رؤية معقدة، وهو بالتأكيد ليس الفصل الأهم. الرأسمالية كانت تشرد الأميركيين وتجتث جذورهم منذ بداية التاريخ القومي الأميركي، والتغيّرات الاجتماعية التي أحدثتها عمليات التصنيع بين عام ١٨٥٠ وعام ١٨٥٩ كانت أكبر بكثير من مجمل التغييرات التي يشهدها المجتمع الأميركي منذ الخمسينيات[١١]. ولا شك في أن واحدة من أهم النتائج التي يتضمنها هذا الكتاب هي أن هنالك درجة عالية من المرونة والحرية في تنظيم المجتمعات الرأسمالية. صحيح أن التكنولوجيا المعاصرة تحدد السمات العامة للمجتمع الصناعي في كل الحقب التاريخية، وصحيح أن النتائج المترتبة على انتشار شبكات السكك الحديدية والهاتف والصناعات الدقيقة لا يمكن لأحد أن يغيّرها. لكن ضمن هذه الأُطر العامة، ليس هنالك صيغة واحدة للتنظيم الاقتصادي والصناعي. أي إن الحاجة الدائمة إلى رفع الكفاءة والفعالية

الاقتصادية لا تفرض بالضرورة هيكلية صناعية واحدة على كل المجتمعات. المجتمعات الألمانية واليابانية والأميركية لا تختلف كثيراً من حيث تطورها التكنولوجي بل من حيث تركيبتها الصناعية وطريقة ونوعية علاقات الإنتاج التي تجمع العمال بالإدارة.

الرأسمالية تخلق وتدمر في الوقت ذاته؛ تخلق مجتمعات جديدة كثيرة في الوقت الذي تدمر فيه المجتمعات القديمة. انظر مثلاً إلى نظام «كايشا» (Kaisha) الياباني الذي ظهر بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، والذي يُعتبر مصدراً رئيساً للتعاون الاجتماعي يفوق في أهميته حتى العائلة وغيرها من أشكال التنظيم الاجتماعي والاقتصادي في فترة ما قبل الحرب. أو انظر مثلاً إلى ما يُسمى بـ «عقد الطمع» في الثمانينيات، ففي الوقت الذي كانت بعض الشركات الأميركية تسرح عامليها وتدمر مجتمعاتهم المحلية بقسوة ووحشية، كانت شركات أخرى بدأت بتطبيق أساليب الإنتاج المرن وفرق العمل الجماعية وحلقات التأكد من نوعية الإنتاج ونظام الحوافز والمكافآت الذي يعتمد على تقييم العاملين ضمن فئات صغيرة، أو غيرها من الابتكارات على أرض المعامل الأميركية. وكما أسلفنا، سعت الأساليب الحديثة إلى تدمير الحواجز الاجتماعية التي فرضها نظام الإنتاج «التيلوري» وما ترتب عنه من سيطرة النقابات على سوق العمل. في الحقيقة، المشاريع والشركات التجارية التي التزمت بمنطق وروح التغييرات الجديدة أصبحت في الوقت نفسه أكثر إنتاجية على الصعيد الاقتصادي وأكثر تكافلاً وتضامناً على الصعيد الاجتماعي.

بالإضافة إلى طبيعة النظام الرأسمالي ذاته، كان هنالك الكثير من الأسباب المهمة التي أدت إلى تفاقم النزعة الفردية في أميركا على حساب المجتمع في النصف الثاني من القرن العشرين. أول هذه الأسباب كان جملة الإصلاحات الليبرالية في الستينيات والسبعينيات وما رافقها من نتائج غير متوقعة. فإزالة مدن الصفيح والأحياء الفقيرة في الستينيات دمر أيضاً شبكة العلاقات الاجتماعية القائمة آنذاك واستبدل بها تجمعات هشة في وحدات سكنية وأبراج مرتفعة لا جذور ولا هوية لها. وسياسات «الحكومة الطيبة» أيضاً دمرت الآلة السياسية التقليدية التي

كانت تحكم معظم المدن الأميركية الكبيرة. وعلى الرغم من أن تلك المؤسسة القديمة القائمة على التجمعات الإثنية كانت في معظم الأحيان فاسدة جداً، إلا أنها كانت تشكل مصدر قوة وسلطة المجتمعات المحلية، وقد أدى تدميرها في السنوات اللاحقة إلى ضعف اهتمام هذه المجتمعات بالشؤون السياسية المحلية وانصرافها إلى المشاكل السياسية على مستوى الولاية أو الحكومة الفدرالية.

السبب الثاني هو توسع مؤسسات الضمان الاجتماعي الحكومية منذ إبرام ما يسمى بـ«الاتفاق الجديد»، الذي يحمِّل السلطات المحلية وحكومة الولايات والحكومة الفدرالية مسؤولية القيام بنشاطات اجتماعية واسعة كانت في السابق جزءاً من نشاطات المجتمع المدني. والمعروف أن الحجة الأساس لتوسيع مسؤوليات الدولة بحيث تشمل الضمان الاجتماعي وتعويضات البطالة والتأمين والتدريب وما شابه، كانت ترتكز على حقيقة أن المجتمعات القائمة قبل مرحلة التصنيع، والتي كانت تقدم كل هذه الخدمات للمواطنين، أصبحت الآن عاجزة عن تأدية دورها السابق، تحديداً نتيجة قيام عمليات التصنيع والتعدين وتفكك الأسر الكبيرة وبقية الظواهر المرتبطة بها. لكن الواقع أثبت أن توسع خدمات الضمان الاجتماعي الحكومية أدى إلى تدهور وانحلال هذه المجتمعات التي قامت أساساً لدعمها وخدمتها. وأوضح مثال على ذلك جملة القوانين التي أقرّتها الحكومة الأميركية في فترة الكساد الاقتصادي تحت اسم «مساعدة الأسر المعيلة للأطفال». وكانت هذه المساعدات تهدف إلى إعانة الأرامل والأمهات العازبات خلال مرحلة انتقالية يحاولن فيها استعادة توازنهن والوقوف على أقدامهن من جديد. لكن هذه الآلية الحكومية أدت إلى الاستغناء نهائياً عن دور الأب في الأسرة، خصوصاً في الأحياء الداخلية الفقيرة من المدن، حيث قامت أجيال من الأمهات بتربية أطفالهن بمفردهن، وبالتالي فإن المساعدات الحكومية التي وجدت أصلاً لحماية الأسرة قد ساعدت فعلياً على تدميرها.

بالطبع، توسيع المؤسسات الحكومية للضمان الاجتماعي لا يقدم إلا تفسيراً جزئياً لتدهور الحس المجتمعي في أميركا. فالعديد من الدول الأوروبية

تضطلع بمهام اجتماعية أشمل بكثير مما تقدمه الحكومة الأميركية. وفي حين أن الأسر الكبيرة تفككت في أوروبا أيضاً، إلا أن المدن الأوروبية لا تعاني المستوى نفسه من تفشي الأمراض الاجتماعية الخطيرة. ويبدو أن الخطر الأكبر الذي يهدد المجتمع الأميركي مصدره الزيادة الهائلة في عدد ونوعية «الحقوق» التي يعتقد المواطن الأميركي بدهياً أن من واجب الحكومة منحها له بشكل تلقائي، الأمر الذي يؤدي إلى قيام ما يُسمى بـ«ثقافة الحقوق».

والنزعة الفردية القائمة على مبدأ الحقوق متجذرة في صلب النظرية السياسية الأميركية والقانون الدستوري الأميركي لدرجة يمكننا فيها القول بأن التوجه الرئيس للمؤسسات الأميركية يشجع على إيجاد مستويات أعلى من الفردانية. وكما رأينا مراراً، هنالك تناسب عكسي بين درجة تماسك المجتمع الداخلي وبين درجة تقبله للغرباء والأجانب؛ لأن قوة المبادئ التي تجمع أفراد المجتمع تستبعد الغرباء والأجانب الذين لا يشاركونهم الإيمان بالمبادئ نفسها. العديد من البنى الاجتماعية القوية في الولايات المتحدة كانت في الحقيقة تمارس سياسات التفرقة بطرق مختلفة في الخمسينيات. النوادي الريفية التي كانت بمثابة مواقع لشبكات رجال الأعمال وكبار المديرين كانت ترفض عضوية اليهود أو السود أو النساء. والمدارس التي تديرها الكنائس كانت تنشر القيم الأخلاقية المتشددة، ولم تكن تسمح لأبناء الطوائف الأخرى بالانتساب إليها. والمؤسسات الخيرية كانت تقدم خدماتها حصراً لأبناء فئة معينة من الناس دون غيرهم، وكانت كثيراً ما تتدخل في سلوك زبائنها الشخصي وحياتهم الخاصة. هذه الخصوصية التي حرصت المؤسسات الاجتماعية عليها كانت تتعارض مع مبدأ حق المساواة لكل المواطنين. لذلك دافعت الدولة باستمرار عن الفرد ضد ظلم المنظمات الاجتماعية.

نظام التفرقة العنصرية كان أكبر المظالم الاجتماعية التي أشعلت «ثورة الحقوق» في الولايات المتحدة منذ الستينيات وحتى الآن. ويعتبر إلغاء هذا النظام نصراً كبيراً وضرورياً لليبرالية الأميركية التي نجحت بإقرار قانون الحقوق المدنية عام ١٩٦٤، وقانون حق الانتخاب عام ١٩٦٥، إضافة إلى إلزام المحاكم بتطبيق

البند المتعلق بحماية حق المساواة في التعديل الرابع عشر للدستور الأميركي. وكان لنجاح حركة الحقوق المدنية باستخدام المحاكم في فتح المؤسسات العامة ثم المنظمات الخاصة أمام جمهور المواطنين العاديين أثر بالغ في كسر عزلة الأقليات، كالمعوّقين والنساء والمثليين والمتهمين بارتكاب جرائم وفئات المهاجرين الجدد الهيسبانيين. في النصف الثاني من القرن العشرين أدت هذه النزعة لإدخال مستبعدي الأمس ضمن السياق العام للمجتمع الأميركي إلى اختلاف في تفسير حقوق الأفراد كما نص عليها الدستور الأميركي. وعلى الرغم من أن أي خطوات يتخذها الفرد يمكن تبريرها على أساس مبادئ المساواة التي يقرها الدستور، إلا أن الآثار الجانبية غير المتوقعة جعلت الدولة عدواً دائماً للعديد من المؤسسات الاجتماعية. كل التجمعات تقريباً شهدت انحسار سلطتها ونفوذها، فمجالس المدن أصبحت أقل قدرة على منع انتشار الدعارة وفن الإثارة الرخيص، ومرافق الإسكان العامة لم تعد مخوّلة سحب حق السكن من أصحاب السوابق في الإجرام أو تعاطي المخدرات، وأقسام الشرطة مُنعت من ممارسة أبسط الأعمال المفيدة كإقامة نقاط تفتيش للتأكد من عدم إفراط السائقين في تعاطي المشروبات الكحولية.

مثال بسيط عن الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الاجتماعية تجسدها الحركة الكشفية في أميركا، وهي منظمة قامت على أساس كونها مؤسسة مسيحية تهدف إلى ترسيخ قيم «الرجولة» كالشجاعة والإقدام والاعتماد على الذات لدى الأطفال الذكور. لذلك واجهت الحركة الكشفية دعاوى قضائية رفعها اليهود لاستبعادها غير المسيحيين، ودعاوى من الحركة النسوية لاستبعادها البنات، ودعاوى من المثليين لاستبعادها المرشدين الشاذين جنسياً. كانت النتيجة أن منظمة الكشافة تحولت إلى مؤسسة تشبه في تعدديتها وتنوعها المجتمع الأميركي ذاته، إذ أصبحت أكثر عدالة وإنصافاً وأقل خصوصية وإقصائية، لكنها خسرت أيضاً كل المقومات التي تجعل منها منظمة اجتماعية وأخلاقية متماسكة وقوية.

عمل الأميركيون على تطوير «ثقافة» حقوق تكاد تكون فريدة من نوعها في الديمقراطيات الليبرالية المعاصرة. فعلى الرغم من أن معظم الدول الديمقراطية

تبنت وثائق إعلان الحقوق على الطراز الأميركي منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، إلا أن هنالك سمة مميزة لـ«لغة الحقوق»[١٢] المستخدمة بين الأميركيين. وكما تشير الباحثة في شؤون الدستور الأميركي ماري آن غليندون، تتمتع الحقوق في أميركا بصبغة مطلقة لا تعدلها أو تخفف من حدّتها لغة دستورية موازية تعيّن واجبات الفرد تجاه المجتمع، أو مسؤوليات الفرد تجاه الأفراد الآخرين، في حين تتضمن دساتير الدول الأوروبية الأخرى وقوانينها، بالإضافة إلى لائحة حقوق الفرد، لوائح أخرى تشبه وثيقة إعلان حقوق الإنسان، وتنص صراحة على أنه «يترتب على كل فرد واجبات تجاه المجتمع»[١٣]. الدستور الأميركي لا يستخدم لغة الواجبات هذه، والقانونِ الأميركي لا ينص على فريضة إغاثة الملهوف، ولا يحض المواطنين على مساعدة الغرباء المحتاجين. لو أن السامري الطيب يعيش في أميركا اليوم لواجه تهماً قضائية بتقديم نوع العون الخطأ بدل مكافأته على جهوده[١٤].

تشير غليندون أيضاً إلى أن لغة الحقوق هذه تعطي الخطاب السياسي الأميركي صبغة متشددة ومطلقة لا داعي لها. ويشترك في ذلك اليسار واليمين الأميركي على حد سواء، فالليبراليون شديدو الحذر من أي محاولة للحد من انتشار مواد الإثارة والإباحية، لأن ذلك يتعارض مع البند الأول من الدستور الأميركي الذي ينص على احترام حرية الرأي؛ ويعارض المحافظون بشدة مماثلة فرض رقابة على حيازة أو استخدام الأسلحة، لأن ذلك يتعارض مع البند الثاني من الدستور الأميركي الذي يبيح حق حمل السلاح. في الحقيقة، لم تمارس أي من تلك الحقوق بشكل مطلق وغير مشروط. شبكات التلفزة العادية، مثلاً، لا تبث أفلاماً إباحية في فترة الأوج التي تشاهدها معظم العائلات الأميركية، تماماً كما أن المواطن العادي لا يحمل على كتفه عادة صواريخ مضادة للطائرات. لكن دعاة هذه الحقوق يتصرفون كما لو أنها غايات بحد ذاتها، بمعزل عن الآثار التي تتركها على المجتمع، فيعارضون بشدة أي تعديل عليها أو أي انتهاك لحرماتها خوفاً من أن يكون ذلك منزلقاً خطيراً يؤدي إلى الديكتاتورية وفقدان الحقوق المدنية.

ترتكز الصيغة المتشددة للخطاب الحقوقي الأميركي على الاعتقاد بأن الغرض من وجود الحكومات كافة هو حماية ذلك الحيز من الاستقلالية الذي يسمح للأفراد ممارسة حقوقهم الطبيعية كاملة دون أية ضغوطات أو قيود أو التزامات تجاه الآخرين. والمؤكد أن حدود ذلك الحيّز من الاستقلالية الذاتية قد توسعت كثيراً في العقود القليلة الماضية. على سبيل المثال، حق الخصوصية كان يهدف أصلاً إلى حماية المشاهير من فضول المصورين والمهووسين، لكنه توسع في ما بعد ليشمل حماية مختلف أنماط السلوك الشخصي للأفراد، مما يمنع دستوريا، من بين أشياء أخرى، فرض رقابة على عمليات الإجهاض[١٥]. الجانب المخادع حقاً في «ثقافة الحقوق» الأميركية يكمن في أنها تضفي هالة من القداسة وسمو الأخلاق على أمور شخصية ورغبات خاصة ووضيعة أحيانا. الحوار حول مواد الإثارة والإباحية، مثلاً، يبدو مختلفاً جداً لو أنه صيغ بقالب آخر تتعارض فيه «مصالح» أصحاب هذه الأفلام والمطبوعات مع «مصالح» المجتمعات المحلية، دونما حاجة إلى إقحام مبدأ «حرية الرأي» بصيغته المطلقة. كذلك كان من الممكن فرض رقابة على حيازة واستعمال الأسلحة بسهولة لو أن الخلاف كان يتركز حول «مصالح» مالكي الأسلحة بدل «الحقوق» المشروعة لهؤلاء بحيازتها. «الحقوق» بطبعها ميزات نبيلة يتمتع بها المواطن الحر ذو الروح الجماعية والإحساس العالي بالمسؤولية، لكن «الحقوق» في الوقت الحاضر تستعمل كغطاء يخفي تحته أنانية الأفراد وسعيهم الدؤوب لتحقيق أغراضهم الشخصية دون أي اعتبار لمصلحة المجتمع المحيط.

آخر تفسير لأسباب تفاقم النزعة الفردية على حساب المجتمع في أميركا يرتبط بتطور التكنولوجيا الإلكترونية المعاصرة. ففي حين يدعي أنصار شبكة «الإنترنت» أن أجهزة الكومبيوتر تفتح مجالات واسعة لإقامة «مجتمعات افتراضية» لا تعتمد على التقارب الجغرافي، إلا أن تاريخ الاختراعات التكنولوجية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية وحتى الآن يثبت أن آثارها الخاصة تشجع على زيادة النزعة الفردية. وبعكس وسائل الترفيه السابقة كالمهرجانات أو اجتماعات الأشخاص ذوي الاهتمامات المشتركة، حتى لمجرد تبادل

الأحاديث، كانت السينما والتلفزيون مثلاً أدوات اتصال أحادية البعد لا توفر الكثير من الفرص لقيام تفاعل اجتماعي مباشر. ويرجع السبب في ذلك إلى أن أسلوبهما في التواصل، سواء عبر الأثير أو الفيديو أو الكاميرات، يعني بالضرورة أن الاستمتاع بها يتم في المنزل، دونما حاجة حتى إلى ذلك الفضاء العام الذي يمثله المسرح أو قاعة السينما. وعلى الرغم من أن هناك محاولات لتصحيح هذا الجانب في شبكات التكنولوجيا الحديثة، لا بد من الانتظار للتأكد مما إذا كانت «المجتمعات الافتراضية» سوف تشكل بديلاً عملياً ومناسباً للتفاعل الاجتماعي عن قرب ووجهاً لوجه[١٦].

ما هي، إذن، النتائج المترتبة على مثل هذا الانزياح في الثقافة الأميركية نحو فردانية قائمة على حقوق مطلقة بالنسبة للمجتمع عموما، ولصناع السياسية والمتنفذين والعاملين فيه؟

في ما يتعلق بالسياسات التي تنتهجها الشركات التجارية، يتوجب على المديرين إدراك حقيقة أنهم يتمتعون بقدر أكبر من الحرية لاختبار مختلف أنواع العلاقات وسياسات العمل، ولاختيار أصلحها. ونظام الإنتاج المرن خير دليل على ذلك، ففي السبعينيات كانت شركات صناعة السيارات ترهلت واقتنعت بأن نظام «المعمل التيلوري» هو النموذج الوحيد لتنظيم المشاريع المعاصرة للإنتاج الجمعي، فقاومت بشدة توزيع المسؤوليات على أرض المعمل وتآمرت مع النقابات للإبقاء على نظام تصنيف صارم ومألوف للعمل. ولم تغير هذه الشركات سياساتها إلا عندما لم تعد قادرة على تجاهل الأرباح الهائلة التي حققتها أساليب الإنتاج المرن في المصانع الأخرى. عندها فقط لجأت هذه الشركات إلى محاكاة الممارسات الحديثة ونشرها. ولأكثر من عقد الآن، شاعت في الصناعة الأميركية «موضة» فرق العمل، والمكافآت المرتبطة بالإنتاج، وتعريض النطاق (انهيار فئات العمل متعدد المهام واختزالها بفئة واحدة أو أقل)، وحلقات الجودة وما شابه، مما ساعد في ردم الهوة الإنتاجية بين أميركا واليابان.

مع ذلك، وبرغم هذه الإنجازات والابتكارات، لا يزال الكثير من رجال الأعمال الأميركيين غير قادرين على تفهم المعادلة الأخلاقية التي يقوم على

أساسها أسلوب الإنتاج المرن والمعمل الجماعي. عندما ينظر رجل الأعمال الأميركي إلى اليابان يرى بلداً تضعف فيه سلطة النقابات العمالية (كما هو الحال في الشركات اليابانية في أميركا الشمالية حيث تستأجر عمالاً لا ينتمون إلى تنظيمات نقابية في المعامل التي تقيمها)، وتتمتع فيه الإدارة باستقلالية ذاتية، وتبقى القوة العاملة فيه مدجنة تماماً. وغالباً ما يفشل رجل الأعمال الأميركي في إدراك الجانب الآخر من المعادلة، الذي يتجلى في الممارسات الأبوية التي تنتجها الشركات اليابانية مع عمالها فتؤمن لهم حق العمل الدائم وحق التدريب والمكافآت المجزية، مقابل ولائهم وعملهم الجاد وقبل كل شيء آخر مرونتهم. هذه هي المعادلة نفسها في ألمانيا، وإن تكن تأخذ صبغة قانونية: العمال الراغبون في تعلم خبرات ومهارات جديدة يحصلون من أرباب العمل على مستوى معيشة مريح وفرص التدريب التي تسمح لبقية العمال الانتقال إلى أعمال أخرى يحققون فيها إنتاجية أعلى. في كل الأحوال يبقى الالتزام متبادلاً بين العامل ورب العمل الألماني. أما رجال الأعمال الأميركيين، الذين يطمحون إلى الحصول على الولاء والمرونة والتعاون التام من قبل عمالهم، دون تقديم أي شيء بالمقابل، سواء من حيث ضمان حقهم بالعمل المستقر والدائم، أو منحهم مكافآت مجزية، أو إتاحة فرص التدريب أمامهم، فهم بالتأكيد استغلاليون وجشعون.

من الأهمية بمكان إدراك أن النزعة الاجتماعية التلقائية لا ترتبط بالضرورة بهذه الصيغة أو تلك من صيغ التظيم الاقتصادي، كأساليب الإنتاج المرن أو دائرة الجودة، بل إن السبب الرئيس في كون فن الاجتماع فضيلة اقتصادية مهمة وسامية يكمن تحديداً في مرونته المتأصلة، فالعاملون الواثقون ببعضهم، والقادرون على التعامل والتفاعل، بمقدورهم التكيف مع كل الظروف الجديدة والطارئة، وابتكار صيغ تنظيمية جديدة ومناسبة. فالشبكات الجديدة وتقنيات الاتصالات المعاصرة تتغير باستمرار وتغيّر معها أساليب الإنتاج بشكل جذري، بالاستغناء مثلاً عن الشريحة الوسطى من الجهاز الإداري. كما إن عولمة الاقتصاد المعاصر خلقت أنماطاً جديدة لتسويق الإنتاج تحتاج بدورها إلى أساليب مختلفة من التنظيم الاقتصادي والاجتماعي. وليس بمقدور أحد في هذه المرحلة التنبؤ بالشكل

أو الهيكلية التي سوف تتخذها الشركات في بدايات القرن الحادي والعشرين، ولكن المجتمعات الراسخة والتي تتمتع بدرجة عالية من تقاليد التكافل والتعاون الاجتماعي ستكون السّباقة في اكتشاف وتطبيق صيغ التنظيم الجديدة. أما المجتمعات التي تمزقها الحواجز الطبقية والإثنية والعائلية وتسودها علاقات الشك والريبة فسوف تواجه عقبات هائلة في تبني تلك الصيغ.

وكما في كل قصص الحضارة، هنالك حدود لقدرة الحكومات على تغيير عادات وممارسات مواطنيها عن طريق فرض سياسات معينة. هيئة الاحتياطي الفدرالي، مثلاً، قد تقرر تغيير إجمالي المخصصات النقدية، والكونغرس الأميركي قد يحدد خطط الإنفاق، لكن من الصعب جداً على المؤسسات الحكومية إجبار المواطنين على أن يكونوا أكثر استعداداً للمخاطرة، أو أكثر اجتماعية أو أكثر ثقة بعضهم ببعض. لذلك يمكننا القول إن أول مطالب قطاع الأعمال هو ألا تؤدي السياسات الحكومية إلى إضعاف المؤسسات الاجتماعية القائمة في سبيل تحقيق أهداف مجردة وعائمة كالتعددية أو الانفتاح.

السياسات الحكومية يجب أن تقلل نسبة الأذى الذي تسببت به في بعض المجالات، كمسألة تمثل المهاجرين الجدد. موجبات الهجرة المتتالية كانت، وماتزال، بالغة الأهمية والفائدة للمجتمع الأميركي، لكن قيمة تلك الفائدة كانت دائماً تنبع من الارتباط الوثيق بين التنوع والاختلاف اللذين جاء بهما المهاجرون، وبين المؤسسات المركزية الأميركية التي صهرتهما في بوتقتها. وكما أوضح الكتاب الحالي مراراً، كلما ازدادت معرفة المرء بالثقافات المختلفة ازداد إدراكه بأن هذه الثقافات ليست كلها متساوية. سياسات التعددية الثقافية الحقة يجب أن تعترف بأن بعض الخصال الحضارية تتنافى مع إقامة اقتصاد رأسمالي سليم ونظام سياسي ديمقراطي فعّال. هذا لا يعني أنه يتوجب علينا منع بعض الفئات ذوات الخلفيات الثقافية غير المناسبة من دخول أميركا، بل أن علينا التأكيد على ضرورة تمثّل هذه الفئات المهاجرة للقيم الإيجابية في الثقافة الأميركية، كتقديس قيم العمل، والقيم الاجتماعية، والإحساس العالي بالمواطنة، وذلك بالاعتماد على النظام التعليمي الأميركي.

ونظراً للعلاقة الوثيقة بين الدين والمجتمع في التاريخ الأميركي، يجب أن يهتم الأميركيون بتعاليمهم الدينية والفوائد التي تعود بها على مجمل الحياة الاجتماعية. بعض المثقفين الأميركيين يكنون كراهية دفينة لبعض مظاهر التدين، وخصوصاً الأصولية المسيحية الجديدة، فيترفعون عن مثل هذه الغوغائية والتصلب في الرأي والمعتقد. لكن يتوجب على هؤلاء المثقفين إدراك أهمية الآثار الاجتماعية للدين، من حيث تشجيع فن التواصل الاجتماعي في أميركا[١٧]. كما يقول المؤرخ وليام ماكنيل:

في الماضي القريب كان الماركسيون والليبراليون ينظرون إلى الأديان التقليدية بكثير من الاحتقار ونفاد الصبر (كونها نقطة ضعف). وكانوا كثيراً ما يتساءلون عن سر هذا الاهتمام الزائد بالفرد وبالإصلاح الأخلاقي على المستوى الشخصي، في حين أن المشكلة الحقيقية تكمن في فساد المؤسسات الاجتماعية وحقوق الملكية الخاصة؟ لكن المحاولات التي شهدها القرن العشرون لإصلاح المؤسسات الاجتماعية أو على أقل تقدير، تعديل حق الملكية الخاصة بغية إيجاد الأرضية المادية لبناء حياة أفضل، أثبتت جميعها فشلها وعجزها عن بلوغ تلك الآمال والتطلعات. كما بدا واضحاً أن الأنظمة البيروقراطية الهادفة إلى توزيع، أو إعادة توزيع، الثروة خلقت مشكلات اجتماعية خطيرة، أو فشلت في منع قيامها، مما ألقى ظلالاً من الشك على البرامج الليبرالية والشيوعية لإصلاح المجتمع. لذلك قد يكون من الأفضل اتباع أسلوب الإصلاح الديني الفردي والبطيء من القاعدة إلى القمة. قد يكون وجود المجتمعات الأخلاقية وعلاقات الأخوّة الدينية ضرورياً أيضاً لضمان صحة وسلامة المجتمع. وعندما تلتزم هذه المجتمعات الدينية والأخلاقية بمقتضيات وأوامر السوق التجاري سوف يكون بمقدور الإنسانية جمعاء جني ثمار التخصصية والكفاءة الاقتصادية التي يعتبرها علماء الاقتصاد الهدف العقلاني الأسمى للتطور الاقتصادي[١٨].

طبعاً، لا تحض هذه الدعوى على استرجاع دور الدين في مجمل الحياة العامة، لكنها دعوة إلى أخذ الدين على محمل الجد كأحد أهم مصادر الثقافة في المجتمع. وعلينا أن نتذكر هنا أن قوة المشاعر الدينية في أميركا ترجع إلى أن الدين كان دائماً قضية شخصية وليس صيغة رسمية تعتمدها الدولة وتفرضها على المواطن.

إن تفهم الفروقات الثقافية أمر بالغ الأهمية ولكنه الوقت نفسه بالغ الصعوبة بالنسبة للأميركيين. فالولايات المتحدة كانت دائماً مجتمعاً كبيراً يتمتع بما يشبه الاستقلال الاقتصادي الذاتي، ولذلك لم تجد نفسها ملزمة كثيراً بالاهتمام ببقية الثقافات للحفاظ على بقائها. ولفترة زمنية طويلة ساد الاعتقاد لدى الأميركيين، بمن فيهم الكثير من علماء الاجتماع المرموقين، بأن الثقافة الأميركية ثقافة علمية وأن المجتمعات الأخرى لا بد وأن تتبناها في مرحلة ما من مراحل تطورها وتحديث أطرها الاقتصادية. لكنهم باعتقادهم هذا كانوا يخلطون بين الثقافة وبين المؤسسات الاقتصادية والاجتماعية. صحيح أن العديد من الدول في أنحاء العالم كافة تتبنى اليوم الأسلوب الأميركي، سواء من حيث اقتصاديات السوق أو النظام السياسي الديمقراطي الليبرالي، لكن الثقافة الأميركية ليست حاصل جمع مؤسساتها الاقتصادية والاجتماعية. ومع أن هذه المؤسسات قد لعبت دوراً أساسياً في تشكيل وصياغة الثقافة الأميركية إلا أن هذه المؤسسات كانت ترتكز على قاعدة ثقافية مستمدة من مصادر أخرى، كالدين والتجمعات الإثنية، ومن لا يدرك هذه الجذور الثقافية التي تحدر منها يصعب عليه تفهم مظاهر اختلافه عن الآخرين.

الدعوات التي شهدتها أميركا مؤخراً، والتي تطالب بالتركيز على دراسة التعددية الثقافية والحضارية في المجتمع، لا تساعد الأميركيين على تفهم طبيعة الثقافات الأخرى بل تزيد سوء فهمهم لها. والسبب في ذلك يرجع إلى أن مناهج التعددية في المدارس الأميركية اليوم لا تهدف حقاً إلى تبيان الاختلافات الثقافية واستيعابها، وإلا لما كان هناك من يعترض على مثل هذا النوع من التوعية وتوسيع المدارك. لكن مشكلة التعددية الثقافية في نظام التعليم الأميركي اليوم تكمن في أن هدفها هو إثبات جدارة وشرعية الثقافات اللا-غربية لمختلف الأقليات العرقية والإثنية في المجتمع الأميركي، في حين أن التوصل إلى تقييم إيجابي لهذه الثقافات يبقى أكثر أهمية من الدقة في فهمها أو التعامل معها. في بعض الحالات تخلص الدراسات التعددية الثقافية إلى القول بأن كل الثقافات تعتمد في النهاية القيم الليبرالية الخيرة نفسها، وهي مقولة

جامعة ولكنها مزيفة تعكس القيم الليبرالية لواضعي المناهج التعددية الثقافية أنفسهم. في حالات أخرى يجري تقييم الثقافات الأجنبية على أنها متفوقة على الثقافة الغربية عموماً، والأميركية تحديداً، والمؤكد أن مثل هذا التشنج لا يساعد بل يعيق فهم الأميركيين لهذه الثقافات.

كذلك يتوجب على الأميركيين إدراك حقيقة أن ثقافتهم ليست ببساطة فردانية محضة بل جماعية أيضاً، وأن الأميركيين عبر مسيرتهم التاريخية تعاونوا وتعاضدوا وخضعوا لسلطة العديد من المجتمعات الأشمل. وعلى الرغم من أن الدولة الأميركية، وخصوصاً على المستوى الفدرالي، قد لا تكون المحور المناسب لتكثيف هذا الحس المجتمعي لأسباب مختلفة، إلا أن استعداد الأميركيين لإطاعة السلطات الاجتماعية الأعلى كان واحداً من أهم عوامل نجاح المجتمع الأميركي،[١٩] وهو أمر يتوجب على اليمين واليسار الأميركي أخذه بعين الاعتبار. اليسار الليبرالي الأميركي يجب أن يدرك أن التماسك العضوي للمجتمع قضية حساسة لا يمكن التهاون فيها أو تهديدها باستخدام القضاء والمحاكم لنشر المساواة والاعتراف بحقوق الآخرين في كل مرافق المجتمع. واليمين المحافظ يجب أن يدرك أن تقليص أو تحجيم دور الدولة في المجتمع يقتضي وجود تصور واضح عن كيفية تفعيل المجتمع المدني وإيجاد الطرق البديلة للعناية بأفراد المجتمع الأضعف أو الأقل حظاً في الحياة.

في منتصف العقد الأخير من القرن العشرين، تبدو الآفاق المستقبلية للاقتصاد الأميركي مشرقة حقاً، فبعد فترة الركود المؤلمة في بدايات العقد، عادت أميركا للظهور ثانية بشركات عملاقة عالية الإنتاجية ورائدة للتقنية المعاصرة في كل القطاعات الصناعية المحورية. كما تقوم الشركات الأميركية المهتمة بتكنولوجيا المعلومات بكتابة عهد جديد في تاريخ المجتمعات الإنسانية في عصر ما بعد الصناعة. وعلى الرغم من أن عجز الميزانية وهرم الشعب الأميركي يشكلان خطراً اقتصادياً حقيقياً في المستقبل، إلا أن الاقتصاد الأميركي يعيش فترة ازدهار لم تشهدها الولايات المتحدة في العقود القليلة الماضية.

في مثل هذه الظروف قد يبدو مستغرباً قرع ناقوس الخطر تخوفاً من الآثار المترتبة عن انخفاض رأس المال الاجتماعي في أميركا. لكن على عكس الأعراض الأخرى للأمراض الاقتصادية، تبقى العلاقة بين رأس المال الاجتماعي والكفاءة الاقتصادية علاقة واهية وغير مباشرة بطبعها، فلو انخفضت معدلات الادخار أو تضخّمت الموارد المالية فجأة فإن آثارهما السلبية تنعكس مباشرة على نسبة الفائدة أو معدلات التضخم خلال سنوات أو حتى أشهر قليلة. لكن رأس المال الاجتماعي يمكن تبذيره ببطء وعلى فترات زمنية طويلة دون أي إدراك بأن هذا المعين قد بدأ ينضب. الناس الذين يولدون وتولد معهم قيم التكافل والتعاون لا يفقدون عادة تلك القيم بسهولة، حتى وإن بدأت أسس الثقة الاجتماعية بالتداعي والانهيار. وقد يبدو فن التواصل الاجتماعي اليوم بحالة مرضية وصحية، مع ظهور فئات وتكتلات ومجتمعات جديدة هنا وهناك، ولكن تكاثر جمعيات الضغط السياسي، أو منظمات الدفاع عن مصالح فئات محددة، أو «المجتمعات» الافتراضية، لا يمكن أن تحل محل المجتمعات الأخلاقية التقليدية التي يشترك أفرادها بقيم سامية تحدد مقومات السلوك والعادات الأخلاقية في المجتمع. وكما تشير الحالات التي تطرقنا إليها في دراسة مجتمعات الثقة المتدينة، حالما تستنفد المجتمعات رأسمالها الاجتماعي فقد تنقضي قرون كاملة قبل أن تتمكن من تعويضه، إن كان فعلاً يمكن تعويضه.

الهوامش:

(١) للحصول على مثال من شبكات الأعمال التجارية، انظر:
«High-Tech Edge Gives US Firms Global Lead in Computer Networks,» *Wall Street Journal*, September 9, 1994, pp. A1, A10.

(٢) انظر:
Dennis Encarnation, *Rivals beyond Trade: America Versus Japan in Global Competition* (Ithaca, N.Y: Cornell University Press, 1992), pp. 190 - 197; also DeAnne Julius, *Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment* (London: Royal Institute of International Affairs, 1990).

(٣) انظر:
Jagdish Bhagwati and Milind Rao, «Foreign Students Spur US Brain Gain,» *Wall Street Journal*, August 31, 1994, p. A12.

(٤) انظر:
Robert D. Putnam, «Bowling Alone,» *Journal of Democracy* 6 (1995): 65 - 78.

(٥) المصدر السابق، ص: ٦٩-٧٠.

(٦) بلغ عدد أعضاء جمعية المتقاعدين الأميركيين ٣٣ مليون عضو عام ١٩٩٣، وهي أكبر جمعية خاصة بعد الكنيسة الكاثوليكية.
Putnam (1995), p. 71.

(٧) المصدر السابق، ص: ٧٣.

(٨) في أواخر الثمانينيات وأوائل التسعينيات، اعتبر بعض المراقبين أن استقرار، وفي بعض الحالات انخفاض، منحنى جرائم العنف في بعض الضواحي دليل من نوع ما على أن المشكلة ليست خطرة بالدرجة التي يتصورها عموم الأميركيين. لكن اتجاهات المنحنى تلك لا تؤثر كثيراً في الحجم الكلي لمستوى الجريمة المرتفع في الولايات المتحدة مقارنة بباقي الدول المتقدمة.

(٩) للاطلاع على ردة الفعل، انظر:
New York Times, May 28, 1993, p. B7.

(١٠) تسود هذه النظرة النقدية أوساط اليسار، حيث يشير الكثيرون إلى السياسات التي فاقمت هذه المشكلة في سنوات ريغان وبوش تحديدا. للاطلاع على مثال على وجهة النظر هذه، انظر:
Barry Schwartz, *The Costs of Living: How Market Freedom Erodes the Best Things of Life* (New York: Norton, 1994).

(١١) في أواسط القرن التاسع عشر، كانت أغلبية كبيرة من الأميركيين ماتزال تعيش في المزارع، وبحلول نهاية القرن انتقلت الأغلبية إلى المدن وأصبحت بطرائق شتى مشاركة في الاقتصاد الصناعي. تغير جذرياً نتيجة ذلك مستوى التعليم العام في الولايات المتحدة، ودرجة الاختلاط الإثني والديني، وحتى نوعية الأزياء وأنماط اللباس. وعلى الرغم من الانطباع الشائع عالمياً بأن مستوى التغيير تسارع باطراد في القرن العشرين، فإن التغييرات التي طرأت بعد ذلك بالمئة عام كانت جدلاً أقل دراماتيكية.

(١٢) انظر:
Mary Ann Glendon, *Rights Talk: The Impoverishment of Political Discourse* (New York: Free Press, 1991).

(١٣) المصدر السابق، ص: ١٣.

(١٤) المصدر السابق، ص: ٧٦-٨٩.

(١٥) المصدر السابق، ص: ٤٨-٦١.

(١٦) أثار بتنام نقطة مشابهة. انظر:
Putnam (1995), p. 75.

(١٧) خارج الولايات المتحدة، أميركا اللاتينية مثال واضح على ذلك. لكن يبدو من كل المعطيات الوضعية المتوفرة أن الأصوليين البروتستانت في أميركا الشمالية يخلقون أرضية اجتماعية لغياب المركز الرأسمالي- الديمقراطي،

كما جادل ماكس فيبر في أنهم فعلو خلال القرنين السادس عشر والسابع عشر في أوروبا. وفي حين أن سياسات الحكومات اليسارية يمكن، وقد تمّ فعليا، عكسها بين ليلة وضحاها، فإن تحول أميركا اللاتينية البطيء والهائل لاعتناق البروتستانتية يعد بإحداث تغيرات اجتماعية بعيدة المدى وأكثر عمقاً بكثير من أي تغيير يمكن أن يتحقق عبر الثورة السياسية.

(١٨) انظر:
William H. McNeil, «Fundamentalism and the World of the 1990s,» in Martin E. Marty and R. Scott Appleby, eds., *Fundamentalisms and Society: Reclaiming the Sciences, the Family, and Education* (Chicago: University of Chicago Press, 1993), p. 568.

(١٩) من الواضح أنها مناسبة لأغراض أخرى، كالحرب.

الجزء الخامس

إثراء الثقة:
دمج الثقافة التقليدية مع المؤسسات الحديثة
في القرن الحادي والعشرين

الفصل السابع والعشرون

بلدان تأخرت في التطور

حتى هذه النقطة، جادلت في أن رأس المال الاجتماعي الذي ينعم به مجتمع من المجتمعات حيوي لفهم البنية الصناعية، وبالتالي المكانة التي يحتلها هذا المجتمع في النظام الرأسمالي العالمي لتقسيم العمل. لكن برغم أهمية القضايا الاقتصادية هذه، فإن لرأس المال الاجتماعي آثارا تتجاوز الاقتصاد بمراحل. قيم التواصل الاجتماعي مطلقة ومن نواح عدة غاية بحد ذاتها، علاوة على أنها تقدم دعماً حيوياً للمؤسسات السياسية المستقلة. إذ إن رأس المال الاجتماعي، الذي يُمارَس عمليا عبر مجموعة عادات عفوية لا علاقة لها بالعقلانية، وترجع جذوره في الواقع إلى ظواهر «لاعقلانية»، كالدين والقيم الأخلاقية التقليدية، ضروري على ما يبدو لعمل كافة المؤسسات العقلانية الاقتصادية والسياسية الحديثة بالشكل المناسب - وهذه حقيقة لها مضامين مهمة لطبيعة عملية التحديث ككل.

قبل أن نتحول إلى مثل هذه المواضيع في الفصول الأخيرة من الكتاب، علينا أن نبحث أولاً في ما إذا كان ثمة حقاً علاقة بين البنية الصناعية - حجم الشركات، وصيغ تنظيمها، وتوزعها في عموم الاقتصاد - وبين الجذور الثقافية للمجتمع، أم أن هناك عوامل أخرى تفسر بشكل

أفضل أسباب الفروقات والاختلافات في البنى الصناعية بين المجتمعات التي أتينا على ذكرها. بالنظر إلى التغيّر الجذري في فهم تأثيرات الكونفوشيوسية على نمو الاقتصادي الصيني، مثلا، بدءاً بإعاقته[١] وانتهاء بمنحه ميزة تنافسية،[٢] علينا توخي الحذر في إطلاق الأحكام على دور الثقافة في البناء الاقتصادي للمجتمع إذا كان ثمة تأويلات أخرى أدق وأقرب إلى الحقيقة[٣].

هنالك على الأقل خمسة تأويلات بديلة تعلل أسباب صغر الحجم النسبي للشركات الخاصة في تايوان وهونغ كونغ وإيطاليا وفرنسا، مقارنةً بالشركات المتحدة الأكبر حجماً بكثير في اليابان وألمانيا والولايات المتحدة: أولاً، أن صغر الحجم يمكن عزوه إلى حجم الأسواق الاقتصادية القومية؛ ثانياً، أن سببه مرتبط بمستوى التطور الاقتصادي في عموم المجتمع؛ ثالثاً، أنه نتيجة التطور الاقتصادي المتأخر؛ رابعاً أنه يرجع إلى نقص المؤسسات القانونية والتجارية والمصرفية الضرورية لدعم وتمويل المنظمات الاقتصادية الكبيرة؛ خامساً، أن المحدد الأساس للحجم لا يتعلق بالثقافة بل بسلوك الحكومة. من المؤكد أن أهم هذه العوامل آخرها، وعلينا بالتالي بحثه مقترناً برأس المال الاجتماعي كجزء من تفسير متكامل.

تشير المقولة الأولى إلى أن حجم وهيكلية البنى الصناعية في مجتمع ما يحددها حجم السوق الاقتصادي المحلي ودرجة التطور التقني في المجتمع؛[٤] لأن أي عملية تصنيع بحاجة إلى حد أدنى من الكفاءة والمهارة اللتين يفرضهما مستوى التطور التقني في هذا القطاع الصناعي أو ذاك. غالباً ما تكون معايير الكفاءة المطلوبة متدنية في صناعة الألبسة أو صناعة المفروشات، لكنها مرتفعة جداً في الصناعات التقنية المعقدة كصناعة السيارات أو المشابهات. على سبيل المثال، لم يكن مستوى التطور التقني في منتصف السبعينيات يسمح بتشغيل أي مصنع فولاذ بكفاءة عالية ما لم تتجاوز طاقته الإنتاجية ٦ ملايين طن في العام، وما لم يتطلب تشغيل ثلاثة أفران على الأقل، طاقة كل

منها ٢٥٠ طناً من الأوكسجين[٥]. كذلك يصعب إنتاج البرادات أو ناقلات الحركة الأوتوماتيكية بشكل مربح ما لم ترتفع نسبة الإنتاج إلى ٨٠٠ ألف براد و٤٥٠ ألف ناقلة حركة سنوياً[٦].

كان آدم سميث أول من أكد على أهمية حجم السوق الاقتصادي عندما قال عبارته الشهيرة: «إن حجم السوق يحدد تقسيمات العمل»، أي إن اقتصاديات الحجم الكبير يمكن استغلالها بشكل أمثل عندما يكون الطلب كبيراً لدرجة تسمح بالاستفادة من معايير الكفاءة المتوفرة. الشركات الصغيرة لا توظف أموالها في تصميم وصناعة آلات باهظة التكاليف، ما لم تعرف مسبقاً أنها قادرة على تغطية نفقاتها عن طريق بيع أعداد كبيرة من هذا المنتج. كما إن تكلفة التسويق والإعلان وتشغيل فرق عمل من البائعين تنخفض مع ازدياد حجم السوق الاقتصادي القومي،[٧] وهذا يعني أن حجم الشركات في أي سوق قومي يرتبط إلى حد بعيد بحجم الناتج الإجمالي المحلي، بحيث يخلق الاقتصاد الكبير بالضرورة شركات كبيرة.

من الواضح أن ثمة علاقة بين مستوى التطور الاقتصادي وحجم الشركات، لكن هذه العلاقة تبقى مشوشة في الأمثلة التي أتينا على ذكرها. يوضح الجدول ٣ في الحقيقة أن ليس ثمة ترابط مطلق بين حجم الشركات والناتج الإجمالي المحلي. في تايوان مثلاً، يبلغ حجم الناتج الإجمالي المحلي ٦٧ بالمئة من حجم مثيله في كوريا الجنوبية، لكن حجم أكبر عشر شركات تايوانية لا يزيد عن ١٧ بالمئة من حجم أكبر عشر شركات كورية. كذلك لا يزيد حجم الاقتصاد التايواني عن ٥ بالمئة من حجم الاقتصاد الياباني، في حين أن أكبر عشر شركات تايوانية لا يزيد عن ١٢ بالمئة من حجم أكبر عشر شركات يابانية. على النقيض من ذلك، يبلغ حجم الاقتصاد الكوري ٨,٥ بالمئة من حجم الاقتصاد الياباني، ولكن حجم أكبر عشر شركات كورية يبلغ ١١ بالمئة من حجم أكبر عشر شركات يابانية، الأمر الذي يشير إلى مستوى أعلى من كثافة التصنيع.

الجدول ٣

أكبر عشر شركات خاصة: العائدات مقابل الناتج الإجمالي المحلي

(المقياس ببليونات الدولارات الأميركية، ١٩٩٢)

الدولة	أكبر عشر شركات	الناتج الإجمالي المحلي
الولايات المتحدة	٧٥٥,٢	٦,٠٣٩
اليابان	٥٥١,٢	٣,٦٦٣
ألمانيا	٤١٤,٣	١,٧٨٩
فرنسا	٢٣٣,٣	١,٣٢٢
إيطاليا	١٣٧,٩	١,٢٢٣
كوريا	٦١,٢	٣٠٨
تايوان	١٠,٧	٢٠٧
هونغ كونغ	٢٤,٧	٨٦

المصدر: الكتاب السنوي للإحصائيات الاقتصادية العالمية ١٩٩٤ (واشنطن: صندوق النقد الدولي، (١٩٩٤؛ «تايوان صورة جانبية،») الوحدة الاقتصادية، مجلة الإيكونومست (لندن: مجلة الإيكونومست، ١٩٩٤)؛ وكتاب الحقائق العالمية، ١٩٩٣ (واشنطن: وكالة المخابرات المركزية الأميركية، ١٩٩٣).

في أوروبا أيضاً ينعدم الترابط بين مستوى الناتج الإجمالي المحلي وحجم الشركات (انظر الجدول ٣)، إذ يبلغ حجم الناتج الإجمالي المحلي في إيطاليا ٦٨ بالمئة من حجم مثيله الألماني، لكن حجم أكبر عشر شركات إيطالية لا يزيد عن ٣٣ بالمئة من حجم أكبر عشر شركات ألمانية. وتزداد حدة هذه الفروقات في الاقتصادات الأوروبية الأصغر حجماً والأكثر كثافة بكثير من ألمانيا. حجم الناتج الإجمالي المحلي في هولندا مثلاً لا يزيد عن ١٨ بالمئة من حجم الناتج المحلي الألماني، لكن أكبر عشر شركات هولندية خاصة تستخدم، من حيث أعداد العاملين، ما يزيد عن ٤٨ بالمئة من نسبة العمال في أكبر عشر شركات ألمانية[٨]. على نحو مشابه، يبلغ حجم الناتج الإجمالي المحلي في السويد ١٤ من حجم مثيله الألماني، لكن أكبر عشر شركات تستخدم ما يزيد عن ٢٧ بالمئة من نسبة العمال في أكبر عشر شركات ألمانية.

المشكلة في ربط حجم الشركة بحجم السوق الاقتصادي تكمن في أن العديد من الاقتصادات الصغيرة كانت تعتمد على التصدير منذ مراحل مبكرة في تطورها بحيث أن حجم أسواقها الداخلية لم يكن مهماً، لأن إنتاجها الرئيس كان موجهاً لخدمة السوق العالمية الأوسع. كوريا، مثلاً، أصبحت من أكبر مصنعي ومصدري أجهزة التلفزيون في العالم في الوقت الذي كانت الحكومة الكورية تنتهج سياسة رفع الأسعار للحد من استهلاك أجهزة التلفزيون في أسواقها الداخلية. كما تعتبر الأسواق العالمية بالغة الأهمية للدول الأوروبية الصغيرة التي توجد فيها شركات كبيرة الحجم مثل هولندا وسويسرا والسويد.

ترتبط المقولة الثانية بالأولى، وتشير إلى أن صغر حجم الشركات لا يرجع سببه إلى الحجم العام للسوق الاقتصادي القومي بل إلى مستوى تطوره. أي إن حجم الاقتصاد مرتبط بمعدل دخل الفرد وليس بالناتج الإجمالي المحلي. المجتمعات التي تكثر فيها الشركات الصغيرة تبقى في السياق نفسه الذي اختطته المجتمعات ذوات الشركات الكبيرة، لكن الوقت لم يتح لها بعد إمكانية تطوير هيكلية الشركة المتحدة العملاقة. المراحل الأولى للتطور الاقتصادي في ألمانيا والولايات المتحدة، مثلاً، كانت أيضاً تتميز بهيمنة شركات العائلة الصغيرة حتى أواخر القرن التاسع عشر عندما بدأت صيغة الشركات المتحدة المعاصرة بالظهور والتطور التدريجي. كل الاقتصادات القومية كانت تتمتع بوفرة اليد العاملة، وبالتالي رخصها في البداية، لكنها افتقرت إلى رأس المال. ومع نمو هذه الاقتصادات ازداد تراكم رأس المال ففتح للشركات مجال الاستثمار في عمليات صناعية تتطلب درجات أعلى من التقنية وتوظيفات أكبر من رؤوس الأموال. في الوقت نفسه ارتفعت الأجور وأصبحت اليد العاملة نادرة بالنسبة لرأس المال المتوفر، الأمر الذي كان باعثاً على استبدال القوى العاملة بقوة رأس المال والتقنية المتطورة، فدخلت الشركات قطاعات صناعية عالية التوظيفات، مما أدى إلى ازدياد الحاجة إلى مصانع كبيرة وبالتالي منظمات أكبر حجماً لإدارتها. وهكذا فإن حجم الشركات يحدده بالدرجة الأولى المستوى العام للتطور الاقتصادي الذي يفرض بالتالي حجم صناعاته الرائدة[٩]. هذا بدوره يعني، حسب وجهة النظر تلك، أن المستقبل سوف يشهد تطابقاً تاماً في النهاية بين دخل الفرد والبنية الصناعية: في الوقت الذي يرتفع فيه معدل دخل الفرد في تايوان وهونغ كونغ ليوازي مثيله في اليابان أو في

الولايات المتحدة، فإن البنى الصناعية سوف تتحرر من سيطرة شركات العائلة الصغيرة لتصبح شركات متحدة كبيرة تتبنى أساليب الإدارة المعاصرة[١٠].

هنا أيضاً لا يبدو التفسير مقنعاً؛ لأن اليابان والولايات المتحدة بدأتا التحول إلى أسلوب الإدارة التخصصي في أواخر القرن التاسع عشر، عندما كانت معدلات دخل الفرد فيهما لا تزال أقل من مثيلاتهما في تايوان وهونغ كونغ في الثمانينيات. الحقيقة أن تقاليد الإدارة الحديثة كانت موجودة في اليابان حتى قبل عصر النهضة الميجية، أي قبل أن تبدأ اليابان عملية التصنيع الحديث. ثم إن الشركات الكبيرة التي تملكها وتديرها العائلة في تايوان وهونغ كونغ وسنغافورة تبقى حديثة جداً في معظم جوانبها، بما فيها مستوى تعليم الجهاز الإداري في العائلة وأنماط التكنولوجيا المستخدمة. لسنوات طويلة كانت هذه الشركات الأسروية تتعامل مع الشركات اليابانية والأميركية والأوروبية، بحيث لا يمكننا القول إنها لم تعرف نموذج الشركات المتحدة وأساليبها المعاصرة في الإدارة والإنتاج، وبالتالي فإن أسباب فشلها في اتباع أسباب مشابهة لا يمكن أن ترجع إلى تدني مستوى تطورها الاقتصادي[١١].

تنهار مقولة مستوى التطور تماماً عندما نقارن بين تايوان وكوريا الجنوبية، إذ إن معدل دخل الفرد في تايوان كان أعلى من مثيله في كوريا، حسب رأي معظم الخبراء الاقتصاديين، وأعلى من مستوى التطور الذي بلغته تايوان في الثمانينيات. لكن الإحصائيات في الجدول الثالث تشير إلى أن الصناعة الكورية أعلى كثافة وأكثر تركيزاً من الصناعة التايوانية، وفي حين أن هنالك شركة صينية واحدة في أكبر ٥٠ شركة في حوض المحيط الهادي، فقد بلغ عدد الشركات الكورية ١١ شركة، كما يدل المسح الذي أجرته مجلة فورتشن[١٢]. في أوروبا أيضاً، كان معدل دخل الفرد في ألمانيا أدنى من مثيله في فرنسا في القرن التاسع عشر، ولكن نجاح ألمانيا في بناء شركات عملاقة معاصرة أدى إلى ارتفاع معدل الدخل الألماني عن مثيله الفرنسي خلال جيلين أو ثلاثة أجيال. أضف إلى ذلك أن مستوى التطور الاقتصادي لا يمكن أن يعلل أسباب اختلاف البنية الصناعية بين منطقة وأخرى في إيطاليا مثلاً، نظراً لأن الشمال الإيطالي بشركاته الأكبر حجماً كان أقل تمدناً من الجنوب عندما بدأت مرحلة التصنيع في السبعينيات من القرن الماضي. إن كل هذه

الدلائل تشير إلى أن العلاقة العرضية بين حجم الشركات وبين معدل دخل الفرد أو الناتج الإجمالي المحلي قد تكون علاقة عكسية، أي إن العوامل الثقافية التي تخلق القدرة على إقامة شركات كبيرة تؤدي أيضاً إلى خلق أسواق محلية كبيرة، أو ارتفاع معدلات دخل الفرد، أو الناتج الإجمالي المحلي، وليس العكس.

التأويل الثالث يرجع السمات المميزة للاقتصاد الألماني والياباني إلى ما اصطلح علماء الاجتماع على تسميته بـ«التطور المتأخر»[١٣]. على عكس المقولة السابقة، التي تؤكد أن كل الدول تتبع طرقاً متشابهة للنمو والتطور الاقتصادي، تتبنى وجهة النظر هذه مقولة أن كل الدول التي تقوم بعملية التصنيع في وقت متأخر عن غيرها تستفيد من العبر والدروس التي تعلمتها الدول الأسبق في هذا المجال، وبالتالي تختط طريقاً مختلفاً تماماً في تطوير وتحديث اقتصادها. ويشير مؤيدو هذه النظرية إلى أن الخصائص التي يتمتع بها الاقتصاد الياباني أو الألماني ترجع إلى فترة تطوره المتأخر نسبياً، خصوصاً في ما يتعلق بالدور الكبير الذي لعبته الدولة في تشجيع عملية التحديث، ومحوره البنية الصناعية حول مؤسسة مصرفية ممولة، أو في إقامة علاقات عمل ودية وأبوية بين الإدارة والعمال.

لكن هذه النظرية، كسابقتها، تفشل في تعليل ظاهرة حجم الشركات أو صيغ تنظيم المعامل عندما نقارن بين ألمانيا واليابان من جهة، وبين الدول التي طورت اقتصادها في فترة لاحقة كإيطاليا وتايوان وكوريا وهونغ كونغ من جهة أخرى. بين مجموعة الدول الأخيرة (إيطاليا وهونغ كونغ مثلاً)، تختلف البنية الصناعية وعلاقات العمل وصيغ تنظيم المعامل بنفس درجة اختلافها عن الدول التي حققت تطورها الاقتصادي في فترة مبكرة (تايوان وألمانيا مثلاً). ومن المرجح أن نقاط التشابه بين ألمانيا واليابان ترجع إلى تشابه عرضي في العوامل الثقافية، كوجود علاقات اجتماعية تسودها درجة عالية من الثقة المتبادلة، لا إلى الفترة الزمنية المتقاربة التي حقق فيها المجتمعان عملية التصنيع الحديث.

التأويل الرابع هو أن صغر حجم الشركات سببه انعدام الهيكلية المؤسساتية والقضائية القادرة على خلق شركات كبيرة تتبنى أساليب الإدارة التخصصية والاحترافية، فقد تأخر الكثير من المجتمعات في تطوير أنظمة الملكية الخاصة، والقوانين التجارية، والمؤسسات المصرفية. على سبيل المثال، وعلى عكس

الولايات المتحدة، حيث كان هنالك سوق أوراق مالية منذ عام ١٧٩٢، تبدو أسواق الأسهم والعملة في الصين حديثة العهد وغير ناضجة إلى حد ما. الشركات الأسروية الصغيرة غالباً ما تفضل الحصول على رؤوس أموالها عن طريق القروض، وغالباً ما تفضل الاحتفاظ بالأرباح، في حين أن تمويل الشركات عن طريق سوق الأسهم يفرض توزع الملكية، وزيادة الحاجة إلى المعلومات، وارتفاع خطر الاستيلاء على الشركة من جهات خارجية. وتشير هذه النظرية إلى أن نجاح المجتمعات في بناء هذه المؤسسات القانونية والقضائية والمصرفية سوف يؤدي بالضرورة إلى تجاوز صيغ الشركات الأسروية تماماً كما في الولايات المتحدة.

جمهورية الصين الشعبية خير مثال على انعدام هذه المؤسسات الرسمية في المجتمع، حيث تعتبر الآيديولوجية الماوية مسؤولة عن تأخر قيام القوانين التجارية «البرجوازية». إلى يومنا هذا ما يزال رجال الأعمال في الصين يواجهون قوانين اعتباطية في ما يتعلق بحقوق الملكية الخاصة واختلاف مستوى الضرائب الحكوميين.

بيد أن القوانين التجارية الحديثة طبقت لفترات أطول بكثير في المستوطنات الصينية وراء البحار، مثل هونغ كونغ وتايوان وسنغافورة. هونغ كونغ على وجه الخصوص خضعت للقوانين البريطانية منذ البداية، ويصعب أن نعزو تدني حجم شركاتها إلى غياب مثل هذه المؤسسات.

لربما أدى عدم نضج سوق الأوراق المالية في المجتمعات الصينية إلى تقييد صيغ الملكية غير الأسروية نوعا ما. لكن هنا أيضاً تشير المقارنة بين المجتمعات الصينية وجاراتها الآسيوية إلى أن تطور هذا السوق لا يمكن أن يكون عاملاً مفتاحياً في فهم درجة الكثافة الصناعية؛ تحديداً لأن ليس ثمة تلازم في العلاقة بين تطور السوق وحجم الشركات الصناعية في آسيا[١٤]. الشركات الكورية، مثلاً، أكبر حجماً وأعلى تركيزاً بكثير من الشركات التايوانية، مع أن سوق الأوراق المالية في تايوان أكبر وأكثر تطوراً من مثيله الكوري[١٥]. تأسس سوق الأسهم في كوريا عام ١٩٥٦، وعملت الحكومة الكورية على إعاقة تطوره الطبيعي عمداً، بهدف الحد من تدخل الشركات الأجنبية، الأمر الذي أدى إلى تحجيم دوره في توفير الرساميل الضرورية للشركات الكورية الكبيرة[١٦]. على

النقيض من ذلك، يقع أحد أقدم أسواق الأوراق المالية الآسيوية في هونغ كونغ، وليس في اليابان، لكن متوسط حجم الشركات فيه بدأ بالانخفاض منذ نهاية الحرب العالمية الثانية. (تأسس أقدم سوق للأوراق المالية في آسيا عام ١٨٧٣ في مدينة بومباي بالهند.) يرجع تاريخ الاتجار بالأسهم في المستعمرة البريطانية إلى عام ١٨٦٦، ويعتبر «سوق هونغ كونغ للأوراق المالية» أقدم الأسواق المالية الأربعة في الجزيرة، إذ تأسس عام ١٨٩١.[١٧] في عام ١٩٩٢ بلغ حجم الرأسمال الإجمالي لأسواق هونغ كونغ ما مجموعه ٨٠ بليون دولار، وهو رقم يقزّمه رأسمال السوق اليابانية الذي تجاوز ٦,٢ تريليون دولار. لكن، من حيث نسبة الناتج الإجمالي المحلي، تزيد نسبة الرسملة في سوق هونغ كونغ عن مثيلاتها في اليابان (١٤٠ مقابل ٩٠ بالمئة)[١٨]. كما يلعب سوق هونغ كونغ دوراً مهماً كمركز تجاري دولي للأسهم والسندات الأوروبية وغيرها من الأصول في منطقة حوض المحيط الهادي.

بشكل عام كانت أسواق الأوراق المالية، وما تزال، تلعب دوراً ثانوياً في آسيا؛ لأن معظم الشركات الآسيوية كانت دائماً عالية المديونية، كونها تعتمد في توسعها على القروض المصرفية وليس على تداولات الأسهم. وهذا ينطبق على اليابان كما ينطبق على بقية الدول الآسيوية، فرغم أن اليابان تتمتع بسوق متطور ومنظم للأسهم إلا أن الشركات اليابانية العملاقة، بعكس الشركات الأميركية، اعتمدت عبر مسارها التاريخي على القروض أكثر من اعتمادها على سوق الأسهم. كانت شبكة الشركات اليابانية المعروفة باسم «زايباتسو» تجمعات صناعية تتمحور حول مؤسسة مصرفية تشكل المصدر الأساس لرأسمال هذه الشركات في فترة ما قبل الحرب العالمية الثانية. وكما الحال في ألمانيا في الفترة نفسها، كانت هذه المؤسسات المصرفية مناسبة تماماً لتمويل عمليات توسيع الشركات لتبلغ حجمها الحالي. بعبارة أخرى، كانت البنوك اليابانية تقوم بدور الشركة المتحدة المعاصرة ذات الأجهزة الإدارية المتخصصة، فاليابانيون استطاعوا الفصل بين ملكية العائلة وبين الأساليب التخصصية في الإدارة والتنظيم، حتى بغياب سوق متطور للأسهم والعملات، في حين أن سوق هونغ كونغ المتطور نوعاً ما يخفي حقيقة أن العديد من الشركات العامة الكبيرة ما تزال ملكيتها وأجهزتها الإدارية العليا تتبع للعائلة.

وبرغم محاولات الحكومة تشجيع التعامل في سوق الأوراق المالية، إلا أن الشركات الأسروية في هونغ كونغ لا تزال ترفض التحول إلى شركات عامة خشية الاضطرار إلى كشف أسرارها والإعلان عن الأرباح والخسائر ومصادر التمويل، وبالتالي تضاؤل سلطة العائلة وسيطرتها على الشركة. وهذا يذكرنا بأن الكثير من الشركات الأسروية في العالم ما تزال تبذل جهوداً مستميتة لإبقاء كل شيء داخل نطاق العائلة(١٩).

طبعاً نظام «الكيريتسو» الياباني يقوم بمهمة توسيع حجم الشركات عن طريق الدمج العمودي، كما أسلفنا، ويعتمد في ذلك على التعامل بالأسهم وتبادل ملكيتها، ويقوم أساساً بالتالي على وجود سوق متطور للبورصة والأوراق المالية. لكن هذا التعامل يبقى انعكاساً لعلاقات «الكيريتسو» القائمة بين الشركات الأعضاء، وليس نظاماً مستقلاً أو شرطاً مادياً ضرورياً لقيام أو إيجاد مثل هذه العلاقات أصلاً(٢٠).

المقولة الخامسة التي تربط حجم الشركات بسياسات الحكومة صحيحة إلى حد ما، وأكثر واقعية من غيرها من النظريات التي أتينا على ذكرها. كل الحكومات في كافة أنحاء العام تؤثر على حجم الشركات الخاصة، سواء عن طريق سياسات التحصيل الضريبي، أو قوانين منع الاحتكار، أو درجة تشددها في تطبيق هذه القوانين والسياسات(٢١). على عكس القانون الأميركي مثلاً، شجع القانون الألماني على إقامة الكارتيلات والاحتكارات الكبيرة وغيرها من صيغ تكثيف وتركيز القوى الاقتصادية. كما قامت الحكومات اليابانية، ومن بعدها الكورية، بتشجيع دمج الشركات وإقامة مؤسسات عملاقة عن طريق منحها الكثير من الامتيازات، خصوصاً في ما يتعلق بالاعتمادات والديون والقروض المريحة، في حين أن الحكومة الوطنية في تايوان تعمدت إعاقة تطور الشركات المتحدة الخاصة، وذلك لمنع قيام أي تجمعات سياسية تنافسها على السلطة. أما في كوريا فقد حاولت الدولة تقليد نظام الـ«زايباتسو» الياباني فدعمت ومولت الكثير من الشركات الخاصة بطرق عديدة، وكانت النتيجة أن السياسة الاقتصادية والصناعية للحكومة تغلبت على العوامل الثقافية.

التركيبة الأسروية للشركات الكورية أقرب إلى التركيبة الصينية منها إلى النموذج الياباني، مما يفرض وجود شركات صغيرة الحجم ومستويات متدنية من الكثافة والتركيز الصناعي. لكن الحكومات الكورية المتعاقبة منذ عام ١٩٦١

كانت مصممة على تطوير الاقتصاد الكوري بسرعة وفق النموذج الياباني، بما فيه صيغة الشركات المتحدة العملاقة وشبكات «الكيريتسو».

من المؤكد أن ليس ثمة علاقة مباشرة بين درجة تدخل الحكومة في الاقتصاد وبين حجم الشركات الخاصة. وسطياً، يبقى حجم الشركات صغيراً في هونغ كونغ وتايوان على حد سواء، مع أن الحكومة التايوانية لا تقل تدخلية في القطاع المالي عن الحكومة الكورية. في تايوان أيضاً، كما في كوريا (ولكن على عكس هونغ كونغ التي خضعت للإدارة البريطانية المعروفة بعدم تدخلها المباشر في الشؤون الاقتصادية)، كانت كل البنوك الرئيسة المسؤولة عن رسملة الشركات بنوكاً حكومية، وقد بقيت كذلك لفترة أطول من البنوك الكورية[٢٢]. كما بقيت كلتا الحكومتين الكورية والتايوانية مسيطرة على معدل الفوائد وتدفق الرساميل، ففرضت قيوداً متشددة للحد من عدد المؤسسات المصرفية الأجنبية العاملة، في حين منحتا قروضاً مريحة جداً للقطاعات «الاستراتيجية» في اقتصاديهما. الفرق الرئيس بينهما يكمن في أن كوريا كانت أكثر دقة في اختيارها تجمعات الشركات الكبيرة المعروفة باسم «تشيبول» لمنحها القروض وتسخير موارد البلاد لخدمتها، بينما لم تتبع الحكومة التايوانية، خارج قطاعها العام، سياسة مماثلة بتفضيل الشركات الكبيرة.[٢٣]

لعبت سياسة الدولة، إذن، دوراً حاسماً في تحديد حجم الشركات ونوعية البنى الصناعية في كوريا. في اليابان أيضاً شجعت الدولة النزعة الراسخة في الثقافة اليابانية أصلاً نحو إقامة شركات كبيرة الحجم. في تايوان أثرت سياسة الدولة على العديد من جوانب التطور الصناعي، لكن ليس على حجم الشركات، حيث بقيت العوامل الثقافية محددات مهمة. في هونغ كونغ بالكاد تأثرت البنية الصناعية بسياسة الحكومة، ولذلك بقيت هونغ كونغ أصفى مثال عن الثقافة الاقتصادية الصينية التي لم تشوهها سياسات الدولة واستغلالها التدخلي المتعمد.

وهكذا يمكننا القول بأن ثمة عوامل أخرى كثيرة إلى جانب العامل الثقافي يمكن أن تؤثر على البنية الصناعية. لكن التحليل الاقتصادي التقليدي قلل دائماً وإلى أبعد الحدود من أهمية دور الثقافة، خصوصاً قيم الود والتواصل الاجتماعي العفوي، في تفسير التنوعات الكبيرة بين المجتمعات التي بلغت درجة متشابهة من التطور الاقتصادي.

الهوامش:

(١) تشكل في الثلثين الأولين من القرن العشرين إجماع عام في الرأي بين المختصين في الشؤون الصينية والباحثين في شؤون شرق آسيا إجمالا بأن الكونفوشيوسية كانت عقبة هائلة أمام قيام الرأسمالية ونجاح عمليات التحديث الاقتصادي في الصين. ولعل أشهر الكتب التي تبنت تلك الرؤية عمل ماكس فيبر الشهير، الذي كتب أصلا عام ١٩١٩ ونشر بالإنكليزية تحت عنوان **دين الصين: الكونفوشيوسية والطاوية**، حيث أكد أن الكونفوشيوسية، برغم كونها منظومة أخلاقية «عقلانية» مثل البروتستانتية، فإن نتيجة عقلانيتها تلك لم تكن الاضطلاع بـ«مهمة إخضاع العالم المعطى وامتلاكه أخلاقياً وعقلانياً، وهي مهمة لا نهاية لها في الواقع»، كما فعلت البروتستانتية، بل سعت إلى «التكيف مع العالم»، أي الحفاظ على التقاليد. لم يستطع المجتمع الكونفوشيوسي، بعبارة أخرى، التجدد أو التبدل بدرجة كافية لإحداث التغييرات الاجتماعية الهائلة التي تحتاجها عمليات التحديث الرأسمالي.

لعله من الطبيعي لفيبر أن يكون متشائما حول الآفاق الاقتصادية للصين، فقد كتب مؤلفه بداية فترة الانحطاط وسيطرة أمراء الحرب. وقد تغير التقييم العالمي لتأثير الكونفوشيوسية الاقتصادي جذريا بحلول التسعينيات، وبعد حوالى سبعين سنة من كتاب فيبر تتمتع جمهورية الصين الشعبية اليوم بأسرع نمو اقتصادي في العالم، في حين شهدت كل المجتمعات الثقافية الصينية خارجها تقريبا جيلين من النمو الاقتصادي فائق السرعة. أصبحت الحكمة التقليدية اليوم أن «المعجزة الاقتصادية» لدول شرق آسيا تتجذر بطريقة ما في صلب الكونفوشيوسية الصينية، وثمة أدبيات كثيرة تتحدث بالتفصيل عن «التحدي الكونفوشيوسي» للغرب. المراقبون المعاصرون، المهتمون بدراسة مختلف جوانب الديانة الكونفوشيوسية، مثل تأكيدها على أهمية التعليم أو على ما يسمى أخلاقية العمل الكونفوشيوسية، يرون أنها منظومة معتقدات حيوية للدينامية الاقتصادية، بل أشار العديد من المعلقين إلى أهمية العائلة كمصدر القوة الاقتصادية الحقيقية للصين، في حين اعتبرها فيبر العقبة المركزية أمام التقدم الاقتصادي.

للاطلاع على مزيد من النقاش حول كتاب دين الصين، انظر:

Mark Elvin, «Why China Failed to Create an Endogenous Industrial Capitalism: A Critique of Max Weber's Explanation,» *Theory and Society* 13 (1984): 379 - 391; and Gary G. Hamilton and Cheng-shu Kao, «Max Weber and the Analysis of East Asian Industrialization,» *International Sociology* 2 (1987): 289 - 300. For some representative discussions of cultural limits to Chinese development, see Joseph Needham, *Science and Civilization in China,* particularly vol. 1: *Introductory Orientations* (Cambridge: Cambridge University Press, 1954); Mark Elvin, *The Pattern of the Chinese Past: A Social and Economic Interpretation* (Stanford: Stanford University Press, 1973); Michael R. Godley, *The Mandarin Capitalists from Nanyang: Overseas Chinese Enterprise in the Modernization of China* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), esp. pp. 37 - 38; and Marie-Claire Bergere, «On the Historical Origins of Chinese Underdevelopment,» *Theory and Society* 13 (1984): 327 - 337.

(٢) لأمثلة عن أدبيات «التحدي الكونفوشيوسي»، انظر:
Roderick McFarquhar, «The Post-Confucian Challenge,» *Economist* (1980): 67 - 72; Roy Hofheinz, Jr., and Kent E. Calder, *The Eastasia Edge* (New York: Basic Books, 1982); Peter L. Berger and Hsin-huang Michael Hsiao, *In Search of an East Asian Development Model* (New Brunswick, N.J.: 11-ansaction Books, 1988); Michael H. Bond and Geert Hofstede, «The Cash Value of Confucian Values,» *Human Systems Management* 8 (1989): 195 - 200; Bond and Hofstede, «The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth,» *Organizational 'Dynamics* (1988): 5 - 21. For a positive assessment of the role of the Chinese family in Chinese business, see Joel Kotkin, *Tribes: How Race, Religion, and Identity Determine Success in the New Global Economy* (New York: Random House, 1993), p. 188.

(٣) لرؤية تشكك في أهمية التأويلات الثقافية، تحديدا في دراسة الحالة اليابانية، انظر:
Winston Davis's chapter in Samuel P. Huntington and Myron Weiner, eds., *Understanding Political Development* (Boston: Little, Brown, 1987).

(٤) انظر:
See Richard Caves, «International Differences in Industrial Organization,» in Richard Schmalensee and Robert D. Willig, eds., *Handbook of Industrial Organization* (Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 1989), p. 1233.

أنا ممتن لهنري روين (Henry Rowen) على هذا المرجع.

(٥) انظر:

Frederick M. Scherer and David Ross, *Industrial Market Structure and Economic Performance,* 3d ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1990), p. 102.

(٦) انظر:

Scherer and Ross (1990), p. 109.

(٧) تتمتع الشركات الكبيرة، علاوة على ذلك، بتكلفة رسملة أقل، نتيجة قناعة المستثمرين بانخفاض نسبة المخاطر.
Scherer and Ross (1990), pp. 126 - 130.

(٨) الأرقام مأخوذة من إحصاءات العمل في الجدول ١، الفصل ١٤ أعلاه.

(٩) تشوب هذا التفسير في الاقتصادات عالية التطور، مثل اقتصاد الولايات المتحدة، تعقيدات عدة نتيجة بعض عوامل الشذوذ- كأن يفوق حجم الشركات الأميركية في قطاعات عدة توقعات المرء اعتمادا على اعتبارات الحجم الأقصى للكفاءة فقط. انظر الجدول ٤,٦ في كتاب شيرر وروس [Scherer and Ross (1990), p. 140]، الذي يشير إلى أن متوسط الحصة السوقية لأكبر ثلاث شركات يتجاوز ما تفرضه اعتبارات الحجم الأدنى للكفاءة في صناعات السكائر والمنسوجات والدهانات والأحذية والفولاذ وبطاريات التخزين ومنتجات أخرى.
يقول أحد التفسيرات التي قدمها شيرر وروس لعامل الشذوذ هذا إن بنية السوق تحددها الصدفة التاريخية المحض. أي من المتوقع لأي صناعة تبدأ بشركات متساوية الحجم في فترة زمنية محددة أن تنتج مع مرور الوقت شركات شديدة التباين في حجمها، نتيجة عوامل اعتباطية محض.
من الواضح أن هذا التأويل غير كاف لتفسير أسباب تباين الكثافة الصناعية بهذه الاستمرارية والتساوق عبر مجتمعات مختلفة. انظر:
Scherer and Ross (1990), pp. 141 - 146.

(١٠) يلحظ كيفز وشمالينيز وويليغ أن الصناعات المتشابهة تنتج مستويات متشابهة من التركيز الصناعي في مجتمعات مختلفة، مما يوحي بأن البنى الصناعية

ستصبح أكثر انسجاما مع تسلق الدول سلم التقدم التقني. في حين أن هذا بلا شك صحيح، فإن الكتاب الحالي يجادل في أن المجتمعات المختلفة سوف تتميز في قطاعات صناعية مختلفة، ليس اعتماداً على مستوى تطورها، بل على قدرة كل مجتمع على توليد تنظيمات اقتصادية كبيرة الحجم. انظر:
Caves in Schmalensee and Willig, eds. (1989), p. 1234.

(١١) أُشيرَ إلى هذه النقطة أيضاً في كتاب:
S. Gordon Redding, The Spirit of Chinese Capitalism (Berlin: De Gruyter, 1990), p. 4

(١٢) انظر:
«The Pac Rim 150,» *Fortune* 122 (Fall 1990): 102 - 106.

(١٣) جادل في نظرية التطور المتأخر أناس كثر. انظر:
Alexander Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective* (Cambridge: Harvard University Press, 1962); Ronald Dore, «Industrial Relations in Japan and Elsewhere» in Albert M. Craig, ed., *Japan: A Comparative View* (Princeton: Princeton University Press, 1979), pp. 325-335; and Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982), p. 19.

(١٤) لدى اليابان سوق أوراق مالية متطور نسبياً. تأسس سوق طوكيو للأوراق المالية عام ١٨٧٨، وأغلق لفترة وجيزة خلال الحرب العالمية الثانية، ثم أعيد افتتاحه عام ١٩٤٩ تحت الاحتلال الأميركي. انظر:
Tokyo Stock Exchange 1994 Fact Book, (Tokyo: Tokyo Stock Exchange, 1994), p. 89.

(١٥) بعد تأسيسه عام ١٩٦١، تطور سوق الأوراق المالية في تايوان ببطء، ولم يكن هناك سوى ١٠٢ شركة بحلول الثمانينيات. انظر:
Ching-ing Hou Liang and Michael Skully, «Financial Institutions and Markets in Taiwan» in Michael T. Skully, ed., *Financial. Institutions and Markets in the Far East: A Study of China, Hong Kong, Japan,South Korea, and Taiwan* (New York: St. Martin's Press, 1982), pp. 191 - 192.

(١٦) انظر:

Sang-woo Nam and Yung-chul Park, «Financial Institutions and Markets in South Korea,» in Skully (1982), pp. 160 - 161.

(١٧) انظر:

Michael T. Skully, «Financial Institutions and Markets in Hong Kong,» in Skully (1982), p. 63.

(١٨) كان هذا طبعاً بعد انهيار سوق طوكيو للأوراق المالية (١٩٨٩-١٩٩١)، الذي قلص القيمة الكلية لذلك السوق بحوالى ستين بالمئة. انظر:

Matthew Montagu-Pollack, «Stocks: Hong Kong, Indonesia, Japan, Malaysia, the *Notes to pages 332 - 350 - 419* Philippines, Singapore, South Korea, Taiwan, Thailand,» *Asian Business* 28 (1992): 56 - 65.

(١٩) انظر:

Nam and Park in Skully (1982), p. 160.

(٢٠) تشير إلى ذلك، من بين أمور أخرى، حقيقة ارتفاع مستوى المساهمة المتبادلة (امتلاك شركتين أسهم متبادلة كل منهما في الأخرى) بشكل كبير في الستينيات، حصراً بعد إذعان الحكومة اليابانية للضغوط الخارجية وموافقتها على تحرير القواعد المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر. بعبارة أخرى، كانت المساهمة المتبادلة آلية دفاعية لمنع عمليات الاستيلاء الأجنبية على شركات يابانية، إذ لم يكن من الضروري لتجمعات «الكيريستو» الحفاظ على مصداقيتها كشبكة منظمات تحقق اقتصادات الحجم الكبير.

(21) See Scherer and Ross (1990), pp. 146 - 151.

(٢٢) ألغي تأميم معظم مصارف كوريا الجنوبية بين عامي ١٩٨٠ و١٩٨٣. انظر:

Robert Wade, «East Asian Financial Systems as a Challenge to Economics: Lessons from Taiwan,» *California Management Review* 27 (1985): 106 - 127.

(٢٣) انظر:

Wade (1985), p. 121.

الفصل الثامن والعشرون

عوائد اقتصاديات الحجم

تناولنا بالدراسة في هذا الكتاب مجتمعات متنوعة من منظور جانب محدد واحد من جوانب الثقافة في علاقتها بالحياة الاقتصادية: القدرة على خلق جمعيات جديدة. وكل الحالات التي تعاملنا معها بعمق مجتمعات ناجحة اقتصاديا، مع التركيز في قسم كبير من الكتاب على المجتمعات الآسيوية، لأن الكثير منها يجتاز الآن مرحلة الارتقاء من مصاف العالم الثالث إلى العالم الأول، ولأنه أصبح من الشائع الآن اعتبار الثقافة الآسيوية عاملاً مهماً ساعد على تحقيق النجاح الاقتصادي لتلك الدول. كان يمكن بالتأكيد ضم العديد من ثقافات العالم الأخرى لهذه الدراسة، ولكن على أي بحث مقارن إقامة توازن بين السعة والعمق، بين الكم والنوع. على أي حال، لقد وضعنا الإطار التحليلي العام لفهم مختلف أنواع الجسور المفضية إلى الاجتماع الاقتصادي، ويمكن تطبيقه على باقي المجتمعات.

بإيجاز شديد، يمكن توصيف ذلك الإطار والفرضيات الداعمة له على النحو التالي: كل النشاطات الاقتصادية في العالم المعاصر تقريباً لا يقوم بها أفراد بل منظمات تحتاج درجة عالية من التعاون الاجتماعي. وتعتبر حقوق الملكية والعقود والقانون التجاري جميعها مؤسسات عقلانية لا يمكن الاستغناء عنها لإقامة نظام معاصر يعتمد اقتصاد السوق الحر، لكن يمكن لهذه المؤسسات خفض تكلفة التعاملات التجارية بشكل كبير في حال توفر درجة عالية من

الثقة المتبادلة ورأس المال الاجتماعي. الثقة بحد ذاتها هي نتاج المجتمعات السابقة التي كانت تشترك في ما بينها بجملة قيم وعادات أخلاقية سائدة، وهذه المجتمعات السابقة التي كانت تشترك في ما بينها بجملة قيم وعادات أخلاقية سائدة، على الأقل كما يعيشها ويعرفها أعضاؤها الآن، لم تأت نتيجة خيارات عقلانية صرف بالمفهوم الاقتصادي الدقيق للكلمة. أما رأس المال الاجتماعي فيتجسد في العديد من الصيغ والأشكال التي تساعد الناس على الوثوق ببعضهم البعض، وبالتالي بناء تنظيمات اقتصادية مختلفة. وأوضح وأهم تلك الصيغ وأكثرها عفوية على الإطلاق هي العائلة، إذ إن الغالبية العظمى من الشركات كانت على مر التاريخ، وما تزال الآن، مؤسسات عائلية. وتركيبة الأسرة تؤثر على طبيعة المؤسسات الأسروية، فالعائلات الكبيرة في جنوب الصين ووسط إيطاليا، مثلاً، كانت الأساس في قيام صناعات دينامية كبيرة الحجم إلى حد ما، كما ساعدت علاقات القرابة والسلالة على توسيع محيط الثقة إلى خارج العائلة، خصوصاً في الصين وكوريا.

لكن العائلة نعمة ونقمة في آن، سيما وأنها تترك آثارها السلبية والإيجابية على مجمل مراحل التطور الاقتصادي لمجتمع من المجتمعات. إذا كانت النزعة الأسروية قوية جداً، وغير مرتبطة بتركيز شديد على أهمية التحصيل العلمي، كما هو الحال في الثقافة الكونفوشيوسية أو اليهودية، فقد يؤدي ذلك إلى إغراق المجتمع في لجة خانقة من المحاباة وتفضيل الأقارب، مما يولد بدوره نوعاً من الجمود المتأصل وفشل الأفراد في كسر طوق العلاقات الأسروية الضيقة والانتقال إلى علاقات أوسع. ثم إن قوة الروابط الأسروية غالباً ما تكون على حساب الصيغ والأشكال الأخرى للعلاقات الاجتماعية، ولهذا تزداد درجة الريبة والشك بغير الأقارب في المجتمعات الأسروية في الصين وجنوب إيطاليا مثلاً، الأمر الذي يعيق إقامة مشاريع وشركات اقتصادية كبيرة وفعّالة. في كل الثقافات ثمة تناسب عكسي بين قوة الروابط العائلية وبين ضعف العلاقات الاجتماعية الأوسع بين عموم المجتمع، لأن قدرة الفرد على مشاركة الآخرين

من غير الأقارب في مجتمعات ومؤسسات اجتماعية يعني بالضرورة أن العائلة ليست المجتمع وأن الأفق الاجتماعي للأسرة ضيق ومحدود.

في بقية المجتمعات هنالك دائماً صيغ أخرى لرأس المال الاجتماعي علاوة على الأسرة وروابط القرابة. في اليابان، مثلاً، وقبل عصر التصنيع بفترة طويلة، كان هناك العديد من الفئات الاجتماعية التي كانت بنيتها المتماسكة أشبه ما تكون بالعائلة، غير أنها امتازت بيسر وسهولة ضم الآخرين إليها دونما حاجة إلى روابط الدم والقرابة. وفي ألمانيا أيضاً كان هناك العديد من البنى الاجتماعية التي لا ترتكز على علاقات القرابة، كالروابط العمالية التي خلفتها العصور الإقطاعية السابقة، في حين جاءت القيم والمؤسسات الاجتماعية في الولايات المتحدة نتيجة طبيعية النزعة الطائفية والمذهبية في الثقافة البروتستانتية. بمعنى آخر، الروابط الأسروية ليست إلا صيغة واحدة للتفاعل الاجتماعي وهناك العديد من الصيغ والأشكال الأخرى في كل الثقافات التي ترتفع فيها درجة الثقة وعلاقات الود والتواصل الاجتماعي التلقائي.

أما في الصين وفرنسا وجنوب إيطاليا وغيرها من المجتمعات الأسروية التي تتدنى فيها درجة الثقة بين أفراد لا تجمعهم صلات القرابة، فهنالك حالة مشتركة بالغة الأهمية: كل هذه المجتمعات عانت من المركزية السياسية المطلقة في فترات طويلة من تاريخها، عندما حاول الإمبراطور أو الملك أو الدولة تصفية كل المؤسسات المناوئة والمنافسة على السلطة. وكانت النتيجة استنفاد القسم الأكبر من رأس المال الاجتماعي المتراكم من العهود السابقة، حيث سخرت البنى الاجتماعية القديمة لخدمة الدولة المركزية الجديدة، كما هو الحال في الروابط العمالية الفرنسية. على العكس من ذلك، لم تشهد اليابان أو ألمانيا أو الولايات المتحدة أو غيرها من مجتمعات الثقة العالية فترات طويلة من تسلط الدولة المركزية، بل أدى توزع السلطات السياسية في ألمانيا واليابان خلال عهود الإقطاع، وفي الولايات المتحدة جراء الطبيعة الخاصة للدستور الأميركي، إلى وفرة المنظمات الاجتماعية التي ازدهرت بعيداً عن سلطة الدولة وتدخلها، فشكلت الأرضية الصلبة لقيام التعاون الاقتصادي في ما بعد.

هنالك فئة ثالثة من المجتمعات لا تتمتع بروابط عائلية قوية، ولا توجد فيها مؤسسات اجتماعية خارج نطاق الأسرة والقرابة، أي مجتمعات تنقصها كافة صيغ وأشكال الرساميل الاجتماعية. ورغم أننا لم نتطرق إلى دراسة هذه الفئة بالتفصيل إلا أننا تناولنا نماذج مشابهة، كتلك التي أتى ادوارد بانفيلد على ذكرها في جنوب إيطاليا، وهي أسر صغيرة وضعيفة وفقيرة جداً، أو طبقة الفقراء السود في الأحياء الداخلية للمدن الأميركية، حيث تسود الأسر أحادية الأب أو الأم. هنالك نماذج أخرى كثيرة: في الريف الروسي مثلاً لا توجد حياة اجتماعية غنية خارج المزارع التعاونية التي تديرها الدولة (الكولخوز والسوفخوز)، فالعائلة الفلاحية الروسية ضعيفة وقلقة بطبعها، وفي العديد من المدن الإفريقية المعاصرة تتفكك البنى القبلية والعائلية مع تسارع وتيرة التمدن، دون وجود جمعيات بديلة تحل محل رابطة القرابة. والمؤكد أن هذا النوع من التشرذم والتذرر الاجتماعي لا يوفر أرضية خصبة لقيام النشاطات الاقتصادية، سواء شركات العائلة الصغيرة أو المؤسسات الصناعية الكبيرة. الخيط الوحيد الذي يربط هذه المجتمعات هو الجنوح، والبنى الاجتماعية الوحيدة هي منظمات الجريمة، وكأن النزعة الاجتماعية دافع إنساني طبيعي إن لم يجد صيغاً شرعية للتعبير عن ذاته من خلال الأسر أو المنظمات الطوعية، فإنه يظهر بشكل مرضي من خلال عصابات القتل والإجرام. في الحقيقة، «المافيات» بكافة أنواعها هي واحدة من أقوى صيغ التنظيم الاجتماعي، تحديداً في أماكن مثل جنوب إيطاليا أو الأحياء الداخلية في المدن الأميركية أو روسيا أو في العديد من المدن الإفريقية الواقعة في جنوب الصحراء الكبرى.

وتعتبر القدرة على إقامة شركات متحدة كبيرة الحجم إحدى أهم النتائج المباشرة لوجود ثقافة ترتفع فيها معدلات الثقة والتواصل الاجتماعي التلقائي. وعلى الرغم من أن الكثير من العوامل التقنية وحجم الأسواق وحرص المنتجين والموزعين على تحقيق أقصى درجات الكفاءة الاقتصادية أدت إلى ظهور مثل هذه الشركات العملاقة بأجهزتها الإدارية المتخصصة، إلا أن وجود أرضية ثقافية مسبقة تنزع تلقائياً نحو التنظيم الاجتماعي ساعد على قيام مؤسسات ضخمة

قادرة على استيعاب وتوظيف الكفاءات الجديدة. وليس من قبيل المصادفة أن مجتمعات الثقة العالية في اليابان وألمانيا والولايات المتحدة كانت السباقة في إقامة وتطوير الشركات كبيرة الحجم يديرها جهاز تخصصي احترافي، في حين أن مجتمعات الثقة المتدنية كفرنسا وإيطاليا ودول الصين غير الشيوعية، بما فيها هونغ كونغ، تأخرت كثيراً في تجاوز صيغة الشركات الأسروية والوصول إلى شكل الشركات المتحدة المعاصرة.

إن المجتمع الذي يضيق فيه محيط الثقة وتنعدم لديه النزعة الاجتماعية العفوية ليس أمامه إلا خياران اثنان لبناء شركات اقتصادية كبيرة الحجم: الخيار الأول مغرق في القدم وقد تمّ استخدامه على مر العصور، حيث كانت الدولة تقوم بتشجيع النمو الاقتصادي مباشرة عن طريق إقامة شركات كبيرة تملكها وتديرها الحكومة، كما هو الحال في فرنسا وإيطاليا وتايوان وغيرها من المجتمعات الأسروية ذوات الحكومات المركزية القوية. كوريا أيضاً سلكت الطريق نفسه وتنتمي إلى درجة الثقة نفسها، فرغم أن شركاتها الكبرى تتبع نظرياً للقطاع الخاص، إلا أنها تدين بحجمها وهيمنتها على السوق الاقتصادي المحلي إلى الحكومات الكورية المتعاقبة وسياسات التفضيل التي خصتها بها لفترات طويلة.

الخيار الثاني لبناء مؤسسات اقتصادية كبيرة في مجتمعات الثقة المتدنية هو إما الاعتماد على الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو على المشاريع المشتركة مع شركات أجنبية كبيرة. اتبع الكثير من دول جنوب شرق آسيا الطريق الثاني، فابتعدت عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة وفضلت إقامة شراكة بمزيج من الخبرات والمهارات الأجنبية والمحلية (وإن يكن غالباً برأسمال أجنبي). ولو استثنينا الشركات الحكومية ودققنا النظر بقائمة أكبر الشركات الخاصة في سنغافورة وماليزيا وتايلاند، فإننا غالباً ما نجدها فروعاً محلية تابعة لأهم وأكبر الشركات متعددة الجنسيات في العالم. وهذا ينطبق أيضاً على الكثير من دول أميركا اللاتينية ودول المعسكر الشيوعي سابقاً.

السؤال الذي يطرح نفسه في هذا السياق هو إن كان من الممكن التغلب على فشل القطاع الخاص في إقامة مؤسسات اقتصادية كبيرة الحجم، إما عن طريق تدخل الدولة المباشر أو عن طريق الاستثمارات الخارجية، ألا يبدو موضوع الثقة والنزعة الاجتماعية التلقائية غير ذي بال على المدى البعيد؟ السؤال وجيه ومحق إلى حد ما، فرغم ضعف القطاع الخاص في فرنسا مثلاً، إلا أنها ما تزال تتبوأ مكانة مرموقة كقوة تكنولوجية متقدمة بفضل الشركات التي تملكها وتمولها الحكومة الفرنسية. لكن هنالك محاذير خطيرة لوجهة النظر هذه فالشركات التي تديرها الدولة تبقى أقل كفاءة من الشركات الخاصة، لأن الإدارة قد تبني قراراتها على اعتبارات سياسية لا حسب متطلبات السوق. كما أن إستراتيجية الدولة العامة للاستثمار قد تخطئ في توجهاتها نتيجة أي خطأ بسيط في الحسابات. صحيح أن إدارة الشركات الحكومية في بعض الثقافات قد تكون أفضل من مثيلاتها في ثقافات أخرى، وصحيح أن هناك آليات لحماية الشركات من الضغوطات السياسية، لكن الشركات الحكومية تبقى أقل كفاءة ودينامية من الشركات الخاصة.

أما الاستثمارات الأجنبية المباشرة فتخلق مشاكل من نوع آخر. طبعاً في النهاية لا بد أن يتمثل الاقتصاد المحلي نوعية التقنية والمهارات الإدارية التي تستخدمها الشركات متعددة الجنسيات، لكن ذلك قد يستغرق سنوات طويلة. خلال تلك الفترة تبرز مشكلة جديدة هي أن الدول التي تكون شركاتها الرئيسة مجرد فروع تابعة للشركات الأجنبية العملاقة تواجه صعوبات كبيرة في إقامة شركات محلية كفؤ وقادرة على المنافسة في السوق العالمي. لذلك لجأت الدول الآسيوية المتطورة كاليابان وكوريا وتايوان إلى السماح بتدفق الرساميل الأجنبية، ولكنها وضعت قيوداً على الاستثمارات المباشرة للشركات متعددة الجنسيات، وذلك كي تعطي الشركات المحلية فرصة للتطور والنمو على المستوى العالمي. الاستثمارات المباشرة تقدم التقنية والمهارات بسرعة ولكنها قد تعيق تطور البنية التحتية والقدرات التعليمية الضرورية لتأهيل كوارد محلية من المهندسين والمديرين ورجال الأعمال الأكفاء. وكما هو الحال في

بقية أشكال وصيغ التبعية، فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة غالباً ما تخلق جواً من العداء والكراهية قد تنتقل آثاره إلى المجالات السياسية.

أما في ما يتعلق بالناتج الإجمالي المحلي فلا تلعب الثقافة دوراً محورياً في كل الأوقات، بل تسهم مع غيرها من العوامل في نموه وازدياده. والعوامل الرئيسة التي تحدد من نمو هذا الناتج الإجمالي لا تزال تتركز في جملة السياسات الاقتصادية العالمية بشقيها المالي والنقدي، إضافة إلى نوعية وحجم المؤسسات القائمة، وطبيعة الظروف المحيطة والحواجز التي تواجهها التجارة الخارجية وغيرها من الموضوعات التي يتناولها علم الاقتصاد الكلاسيكي. ويبدو أن التأثير المباشر للعوامل الثقافية، وعلى رأسها الثقة والنزعة الاجتماعية التلقائية، يتجلى بأوضح صوره في البنية الصناعية للمجتمع، أي ينعكس في عدد الشركات الكبيرة ومدى أهميتها بالمقارنة مع الشركات الصغيرة في الاقتصاد القومي، إضافة إلى الطرق التي تتفاعل فيها هذه الشركات بعضها مع بعض بإقامة شبكات أو ما شابه. وكما رأينا سابقاً، قد تعيق العوامل الثقافية تطور الشركات الكبيرة، أو تساعد على نموها وازدهارها، أو تشجع على ظهور صيغ تنظيم جديدة كشبكات الشركات اليابانية.

هذه البنية الصناعية للمجتمع تحدد بدورها القطاع التخصصي الذي تشارك فيه دولة من الدول في مجمل الاقتصاد العالمي. وتعمل الشركات المتحدة الكبيرة على استغلال اقتصاديات الحجم الكبير في القطاعات التي تتطلب توظيفات عالية من رؤوس الأموال، أو عمليات صناعية معقدة، أو شبكة شركات واسعة الانتشار للتسويق والتوزيع، في حين أن الشركات صغيرة الحجم غالباً ما تكون أكثر كفاءة في تنظيم الأنشطة الصناعية التي تتطلب أعداداً كبيرة من العاملين في قطاعات صناعية تعتمد على المرونة والابتكار والسرعة في اتخاذ قرارات الإنتاج. ويتجه المجتمع ذو الشركات المتحدة الكبيرة إلى صناعة السيارات والمشابهات والصناعات الفضائية وما إليها، في حين تتجه مجتمعات الشركات الصغيرة نحو صناعة الألبسة أو التصميم أو المعدات الصناعية أو صناعة الأثاث والمفروشات. من الجدير بالذكر أنه لم يثبت حتى

الآن وجود تلازم في العلاقة بين حجم الشركات وبين الناتج الإجمالي المحلي، فالكثير من الدول استطاعت بناء مجتمعات الثروة والرخاء عن طريق الشركات الكبيرة أو صغيرة الحجم على حد سواء. تايوان، مثلاً، ليست أفقر من كوريا لأنها تبنت شركات أصغر حجماً، كما نما الاقتصاد الإيطالي بوتيرة أسرع من الألماني في الثمانينيات. الشركات الصغيرة غالباً ما تعوض عن قلة مواردها المالية، أو ضعف مستواها التقني، أو عدم قدرتها على الديمومة والاستمرار لفترات طويلة، عبر زيادة مرونتها وقدرتها على الحركة وسرعتها في اتخاذ القرارات وابتعادها عن الأساليب البيروقراطية.

وعلى مر العصور تغيرت المكانة التي تتمتع بها الشركات الكبيرة على حساب الشركات الصغيرة. ففي النصف الأول من القرن العشرين درجت العادة على الربط ما بين ارتفاع مستويات الحداثة الصناعية وبين الحجم الكبير جداً للشركات، وقد عملت كل الحكومات في كافة أنحاء العالم آنذاك على تشجيع الصناعات الثقيلة وكبيرة الحجم التي جعلت من الولايات المتحدة وألمانيا قوتين صناعيتين من الطراز الأول في النصف الثاني من القرن التاسع عشر.

لكن الأمور تغيرت بالاتجاه المعاكس في الفترة الأخيرة، خصوصاً في الولايات المتحدة وأوروبا، حيث تتبنى سياساتها الاقتصادية العامة وجهة النظر القائلة بأن الشركات الصغيرة أكثر قدرة على الابتكار وخلق فرص العمل الجديدة. وتحاول معظم الشركات المتحدة العملاقة في الوقت الحالي التخفيف من مركزيتها وتقليص حجمها وبالتالي زيادة مرونتها وقدرتها على التكيف. كما تحاول جميعها الاستفادة من الدروس والعبر التي قدمتها صناعة الكومبيوتر، حيث نجح ستيف جوبز وستيف فوزنياك باختراع الكومبيوتر الشخصي في كراجهما المتواضع، فحققا بذلك ثورة تقنية حقيقية استطاعت خلال عقد من الزمن تقزيم شركة «آي. بي. إم» الأسطورية. وتؤكد وجهة النظر هذه أن التطورات الأخيرة في تكنولوجيا الاتصالات سوف تعمل على جعل الشركات الصناعية أقل مرونة وكثافة من ذي قبل، الأمر الذي يزيد من حدة المنافسة بين الشركات الصغيرة والكبيرة.

لكن الهوس الدارج بالشركات الصغيرة اليوم قد لا يختلف كثيراً عن الهوس السابق بالشركات الكبيرة جداً[1]. ففي العديد من القطاعات الصناعية المعاصرة تفرض اقتصاديات الحجم الكبير حداً أدنى من الكفاءة لا يمكن الاستغناء عنه. على سبيل المثال، ازدادت باطراد تكاليف إقامة منشأة حديثة لتصنيع رقائق السيليكون في السنوات العشر الماضية حتى بلغت اليوم ما يزيد عن بليون دولار أميركي، وهو مبلغ كبير بالنسبة للشركات الصغيرة. ثم إن استمرار عمليات الدمج بين الشركات في العديد من القطاعات الصناعية دليل على أن المديرين التخصصيين في مجال الاستثمارات وتوظيف الأموال ما زالوا على قناعتهم بأن هناك المزيد من الفوائد والميزات التي يجب استغلالها في اقتصاديات الحجم الكبير. الحقيقة أن الصورة السائدة في مخيلة البعض عن إنتاج برامج الكومبيوتر في أكواخ ريفية أو معامل متواضعة يعمل فيها عباقرة ومبتكرون تؤدي اكتشافاتهم إلى فتوحات وثورات لا تتناسب مع طبيعة العمل في بقية الصناعات التقنية المتطورة. حتى في مجال صناعة الكومبيوتر اليوم، مازالت عملية وضع برامج متقدمة وقادرة على المنافسة في السوق التجاري تخضع لمراحل معقدة وعمليات تصنيع كبيرة[2]. وعلى الرغم من أن تشغيل نظام للكومبيوتر قد لا يكلف نفس توظيفات الأموال التي يحتاجها بناء مصنع آلي للفولاذ، إلا أن كليهما يستفيد من الآفاق الواسعة التي تتيحها اقتصاديات الحجم الكبير. لذلك لا يبدو مستغرباً أن تزداد هيمنة شركة عملاقة واحدة، مثل «مايكروسوفت»، على صناعة برامج الكومبيوتر في أميركا، في حين أن الشركات الصغيرة والحديثة العهد إما أعلنت إفلاسها وتركت العمل نهائياً في هذا المجال، أو تمّ الاستيلاء عليها من قبل شركات أخرى فبدأت بتشكيل هيكليات متحدة كبيرة الحجم.

الأهمية النسبية لاقتصاديات الحجم الكبير، وما يترتب عنها من تنافس بين الشركات الصغيرة والكبيرة، قد تتغير في المستقبل بطرق لا يمكن توقعها الآن؛ إذ لا بد أن تقوم على التطورات التقنية المستقبلية التي لم يتم اكتشافها بعد، وبالتالي لا يمكن التنبؤ بها. لم يكن بمقدور أحد التنبؤ بأن الميزات الهائلة التي كانت شركة «آي. بي. إم» تتمتع بها سوف تتلاشى بسبب بطئها

في اتخاذ القرارات، مثلاً، أو أن التطور التقني المستدام في أساليب صب القوالب الفولاذية سوف يؤدي إلى قيام مصانع صلب آلية صغيرة قادرة على المنافسة والاستيلاء على حصص الشركات المتحدة التقليدية الكبيرة في السوق التجاري. عموماً، يرجح أن تزداد اقتصاديات الحجم الكبير في بعض القطاعات الصناعية وتنخفض في قطاعات أخرى في الوقت نفسه، بحيث لا يظهر نموذج عام شامل واحد.

على ضوء المعطيات المتوفرة لدينا الآن، يمكن القول إن الصيغة الأمثل للتنظيم الاقتصادي والصناعي في المستقبل سوف لن تكون على شكل شركات كبيرة أو صغيرة الحجم، بل على شكل شبكة شركات تستغل إيجابيات كل منهما. أي إن شبكة الشركات سوف تستفيد من ميزات اقتصاديات الحجم الكبير وتتجنب في الوقت نفسه تكاليف إدارة وتسيير مؤسسات كبيرة وشديدة المركزية. إن حدث ذلك فعلياً، فسوف تتمتع مجتمعات الثقة العالية بميزة طبيعية بالغة الأهمية، لأن قدرة شبكة الشركات على تخفيض تكلفة المعاملات التجارية سوف تزداد بشكل كبير إذا اشترك الأعضاء بجملة أدبيات وتقاليد غير مكتوبة ولا تحتاج إلى الكثير من المفاوضات والوساطات وإجراءات التنفيذ. أما في حال انعدام الثقة بين الشركات الأعضاء في الشبكة نفسها، فإن هذه التقاليد والأعراف يجب أن تتم صياغتها ضمن مجموعة قوانين وقواعد مفصلة وبالغة التعقيد، كما يجب الاعتماد على تدخل أطراف ثالثة لحل الخلافات، الأمر الذي يرفع من تكلفة المعاملات التجارية ويحول علاقات الشبكة الودية إلى مجرد علاقات عادية في السوق الاقتصادي، أو إلى نوعية العلاقات السائدة في الشركات المتحدة التقليدية، تبعاً لدرجة ارتباط الشركات الأعضاء في الشبكة نفسها بعضها ببعض.

الصناعة المرنة أوضح مثال على الأرباح الكبيرة التي يمكن تحقيقها عن طريق استغلال الكفاءة الاقتصادية الجديدة، ونشر هيكلية الشبكات الصناعية في مجتمعات الثقة العالية. فالأساليب المرنة تخفف من مركزية سلطة صناعة

القرار إلى الحد الأدنى على أرض المعمل، وتستبدل علاقات العمل المركزية القائمة على قواعد وقوانين التعاون بتنمية الحس المجتمعي وعلاقات العمل الودية وغير الرسمية. كما تعمل على إيجاد نوع من المساواة في التعويضات والمكافآت بين العاملين في مختلف مرافق المؤسسة الصناعية (والمفارقة أنها تزيد الحوافز الفردية بإلغائها نظام القدم الوظيفي في الترفيعات والتعويضات). كل ما تخسره على الصعيد الفردي، نتيجة إلغاء سياسة العصا والجزرة والثواب والعقاب، تعوضه على نطاق أوسع بإيجاد درجة عالية من الجهد الجماعي والولاء والتضامن بين العاملين. إن آثار زيادة الإنتاجية التي يتيحها شكل التنظيم هذا كبيرة وقابلة للقياس وتتشعب للتو في مختلف مرافق السوق الاقتصادي.

تأثير النزعة الاجتماعية العفوية على مجمل الحياة الاقتصادية، إذن، مهم، ويطال الهيكلية العامة للاقتصادات الوطنية، وتوزع القطاعات الصناعية فيها، والدور الذي تود الدولة لعبه ودرجة تدخليتها، وجملة الظروف العملياتية اليومية التي يتفاعل من خلالها العمال مع الإدارة ومع بعضهم، ويحتمل أن يكون له أيضاً تأثير مهم على مجمل الناتج الإجمالي المحلي. يمكن تصور مستقبل تسوده الشركات المتحدة الكبيرة والمعقدة التي تظل المؤسسات الرائدة في خلق الثروة، كما يمكن تصور مستقبل تسوده شركات صغيرة مرنة ورشيقة وابتكارية. ولأننا لانزال عاجزين عن التنبؤ باتجاهات التطور التقني، لا نستطيع معرفة أي من هذين المستقبلين سيتحقق. ما نستطيع قوله جازمين حالياً هو أن تأثير الاختلافات الثقافية على النزعة الاجتماعية سوف يكون له دور كبير، وإن يكن حالياً غير قابل للتحديد، في مجمل الحياة الاقتصادية.

الهوامش:

(١) انظر:

Gary Stix and Paul Wallich, «Is Bigger Still Better?» *Scientific American* 271 (March 1994): 109.

(٢) مع أن إنتاج البرمجيات ليس ممنهجاً كباقي الحقول الهندسية. انظر:

W. Wayt Gibbs, «Software's Chronic Crisis,» *Scientific American* 271 (September 1994): 86-95.

الفصل التاسع والعشرون

معجزات كثيرة

ينبغي أن يكون واضحاً الآن أن ليس ثمة نموذج آسيوي واحد للتطور الاقتصادي، وليس ثمة «تحدٍ كونفوشيوسي» موحد يواجه الغرب.

طبعاً هناك جوانب ثقافية مشتركة بين كل مجتمعات شرق آسيا تقريباً، من بينها احترام التعليم، وهي ميزة تشترك فيها تلك المجتمعات بالتساوي مع اليابان والصين وكوريا وغيرها من الثقافات التي تأثرت بالكونفوشيوسية بدرجة مهمة في مسيرتها الحضارية. والمؤكد أن احترام التعليم كمنتج ثقافي ما كان ليشكل أهمية تذكر على الصعيد الاقتصادي قبل خمسين أو مئة عام، عندما كان المردود المادي للتحصيل العلمي العالي محدوداً نوعاً ما، في حين ازدادت عوائد المهارات والتحصيل العلمي بشكل دراماتيكي في عالمنا التقني المعاصر. اليوم، السوق الاقتصادي ذاته يخلق حوافز الاستثمار في التعليم، ومن المفيد جداً أن تدفع الأسرة أبناءها للنجاح والتفوق في دراستهم، وأن تقيم الحكومات مؤسسات تعليمية تتيح لهم تحقيق ذلك بشكل اعتيادي.

كذلك تشترك دول شرق آسيا بأخلاقية عمل متشابهة، برغم اختلاف أصولها بعض الشيء باختلاف الدول. في كوريا والصين تتأتى أخلاقية العمل على ما يبدو من التعاليم الكونفوشيوسية،[1] بينما تميل في اليابان إلى التحدر من البوذية. لكن كل تلك المجتمعات استطاعت أن تتخلص من كافة التعاليم

الدينية أو الأرستقراطية التي تحتقر التجارة أو كسب المال أو العمل اليومي، فأقرّت جميعها بشرعية الأعمال الدنيوية بأشكالها كافة.

أخيراً تشترك معظم المجتمعات الآسيوية بالدور البارز الذي لعبته الدولة في صياغة وتحديد وجهة التطور الاقتصادي، رغم أن ذلك ليس حكراً على الدول الآسيوية، ورغم أن ثمة تفاوتاً كبيراً في درجة تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية وطبيعة هذا التدخل بين دولة آسيوية وأخرى. في كوريا الجنوبية، مثلاً، كانت نشاطات الحكومة كثيفة لدرجة زائدة عن اللزوم في فترة حكم بارك تشونغ هي، في حين أن حكومات هونغ كونغ اعتمدت الأسلوب البريطاني في عدم التدخل المباشر في الشؤون الاقتصادية وترك الحرية للسوق التجاري. يعتقد كتّاب مثل تشالمرز جونسون وجيمز فالوز أن تدخلية الدولة والسياسة الاقتصادية هما جوهر «المعجزة الاقتصادية» الآسيوية، لكن النجاح الاقتصادي الذي حققته الدول الآسيوية لا يتناسب طرداً مع درجة تدخل الدولة في دول جنوب شرق آسيا، مما يشير إلى أن السياسة الصناعية بحد ذاتها ليست المحدد المفتاحي للنمو. ما يكمن اعتباره ميزة ثقافية خاصة بشرق آسيا هو حقيقة أن دول المنطقة التي سعت لاتباع سياسة تدخلية كانت أكثر نجاحاً من غيرها في تنفيذها بدون الآثار الضارة التي تتركها عادة في باقي المجتمعات.

أما من حيث قيم التواصل الاجتماعي، فثمة اختلافات رئيسة بين اليابان والصين وكوريا أدت إلى اختلاف البنى الصناعية، والأساليب والممارسات الإدارية، وصيغ وأشكال التنظيم. الكثير من الأوروبيين والأميركيين ينزعون للنظر إلى آسيا باعتبارها أكثر انسجاماً وتجانساً مما هي عليه في الواقع، واعتبار أن تايوان وسنغافورة وجمهورية الصين الشعبية وبقية دول جنوب شرق آسيا تشهد حالياً نهضة سريعة تتبع المسار الياباني نفسه، وإن يكن ضمن برنامج زمني لاحق، وهي رؤية يعززها ويدعمها دعاة فكرة «التحدي الكونفوشيوسي» القادم من شرق آسيا.

حقيقة الأمر أن الدول الآسيوية توزعت على قطاعات مختلفة من الاقتصاد العالمي، ويرجح أن تبقى كذلك لبعض الوقت. اليابان وكوريا بشركاتهما

الكبيرة دخلتا مجالات مثل صناعة السيارات، والمشابهات، والإلكترونيات الاستهلاكية، التي تنافس مباشرة مثيلاتها من الصناعات الكبرى في أميركا الشمالية وأوروبا. لكن هذه ليست قوة طبيعية تتمتع بها معظم المجتمعات الصينية، التي تنجح عادة بشكل أفضل في قطاعات صناعية تكون المرونة فيها أكثر أهمية من الحجم. هناك في الحقيقة ثقافتان اقتصاديتان متنافستان تنهضان حاليا في القارة الآسيوية- الأولى يابانية والثانية صينية. وتتحد كل منهما عبر شبكة كبيرة من المنظمات القائمة على شيوع الثقة الاجتماعية في الحالة اليابانية، وعلى قوة الروابط الأسرية وعلاقات القرابة في الحالة الصينية. والواضح أن هاتين الشبكتين تتقاطعان إحداهما مع الأخرى وتتفاعلان في نقاط عدة، لكن المخطط الداخلي لكل منهما ينتهج طرائق محددة ومختلفة جداً عن الآخر.

إن الصعوبات التي واجهتها المجتمعات الصينية في إقامة شركات خاصة، كبيرة الحجم، وبإدارة احترافية سوف تشكل على المدى البعيد معضلة سياسية أكثر منها اقتصادية. إذ لا يبدو واضحاً أن غياب مثل هذه الشركات المتحدة الكبيرة يعيق النمو السريع للناتج الإجمالي المحلي. أما الذين جادلوا بأن التركيبة الأسروية للشركات الصينية الصغيرة تقف حجر عثرة في طريق التحديث الاقتصادي فقد كانوا ببساطة مخطئين، وسيبقون على خطأ بغياب التطورات التقنية التي تثبت أن ثمة أفضلية اقتصادية للشركات الكبيرة. في حقيقة الأمر، يحتمل بالدرجة نفسها أن تتمتع الشركات الأسروية الصينية الصغيرة بفرص أكبر من الشركات اليابانية العملاقة للنمو والازدهار في حقبة تتسارع فيها وتائر إعادة الهيكلة وتقليص حجم كل الشركات. وإذا كان الهدف النهائي لهذه المجتمعات زيادة الثروة الإجمالية إلى أقصى حدودها الممكنة، فليس ثمة حاجة خاصة لتجاوز صيغة الشركات العائلية الصغيرة نسبياً. لقد استطاعت كندا ونيوزيلانده والدانمارك بناء مجتمعات غنية بالاعتماد على الزراعة والمواد الخام وبعض الصناعات منخفضة التقنية نسبياً، ولا يبدو أن هذه المجتمعات أقل سعادة لعدم وجود صناعات محلية هائلة كصناعة المشابهات أو الصناعات الفضائية.

من الجهة المقابلة، يعتقد الكثير من الدول أن امتلاك صناعات وطنية في بعض القطاعات الاستراتيجية المفتاحية أمر جيد بحد ذاته؛ إما لأن الدول تسعى في نهاية المطاف لتحقيق أهداف غير اقتصادية، كضمان الأمن القومي أو السمعة والمكانة العالمية، أو لأنها تظن نفسها أكثر معرفة من السوق الاقتصادي في تقدير نوعية الصناعات التي تحقق أفضل عائدات على المدى البعيد. وتعتبر فرنسا وكوريا مثالاً واضحاً على الدول التي تتأثر صناعة القرار الاقتصادي فيها إلى أبعد الحدود بأهداف غير اقتصادية.

إن غياب النزعة العفوية لبناء مؤسسات كبيرة قد تخلق أكبر المخاطر لمثل هذه المجتمعات، إذ إن عجز القطاع الخاص عن توليد صناعات استراتيجية من تلقاء ذاته يغري الدولة بالتدخل المباشر وبقوة لتشجيع التطور الاقتصادي في هذا الاتجاه. لكن التطور الصناعي الذي ترعاه الدولة مباشرة يستجلب معه كل أنواع المخاطر التي لا تواجهها استثمارات يقودها السوق الاقتصادي.

سوف تواجه جمهورية الصين الشعبية مشكلة التطوير الاقتصادي بقيادة الدولة. إذ يتشعب الاقتصاد الصيني إلى قطاع حكومي قديم ومتداع وعديم الكفاءة الاقتصادية (ويفخر، من بين أشياء أخرى، بأنه أقل دول العالم كفاءة في تصنيع السيارات)؛ وقطاع سوق اقتصادي جديد يتكون غالباً من شركات عائلية صغيرة أو مشاريع مشتركة مع شركاء أجانب. ما لا يوجد في الصين اليوم هو قطاع حديث ومتجانس وكفؤ من الشركات الخاصة كبيرة الحجم، فالارتفاع المذهل في معدلات النمو الاقتصادي مؤخراً (وصلت إلى ١٣٪ في عامي ١٩٩٢ و١٩٩٣) يرجع الفضل فيه إلى قطاع الصناعات الرأسمالية الصغيرة، وتوظيفات رؤوس الأموال الأجنبية، وإدخال حوافز السوق إلى اقتصاد موجه وعديم الكفاءة إلى أبعد الحدود. في الوقت الحالي، الصين أفقر من أن تهتم بتوزيع قطاعاتها الصناعية، فالجميع ممتن لمعدلات النمو المذهلة التي يحققونها. لكن ثمة الكثير من المشاكل الأساسية الملحة في الاقتصاد الصيني يتوجب حلها بسرعة، كإقامة نظام مستقر لحقوق الملكية والقانون التجاري.

الصين ستواجه أيضاً مشكلات رئيسة في الجيلين القادمين إذا استطاعت اللحاق بتايوان وهونغ كونغ وحققت ما يوازي مستوى دخل الفرد الحالي في كلا البلدين. ومراقبو الشؤون الصينية يعرفون جملة المشاكل الكامنة والتي يمكن أن تكبح النمو الاقتصادي مستقبلاً، مثل ضغوطات التضخم، وغياب البنية التحتية، وكثرة الاختناقات الاقتصادية نتيجة التطور بوتيرة أسرع من اللزوم، وتباين معدلات دخل الفرد بين المناطق الساحلية والداخلية، وكثرة القنابل البيئية الموقوتة التي تزرع الآن ولا بد أن تنفجر في النهاية. أضف إلى ذلك أن الصين سوف تواجه مشكلة بناء شركات حديثة كبيرة الحجم وبإدارة احترافية. قد يكون من السهل على تايوان أو هونغ كونغ التخلي للآخرين عن الصناعات ذات المكانة المرموقة عالمياً والانصراف إلى أشكال أخرى يتطلبها السوق الاقتصادي وتحقق نمواً أسرع، لكن ذلك لا ينطبق على الصين؛ جزئياً لأن دولة عظمى كالصين لن تقبل استبعادها عن جوانب الحداثة الصناعية الأعلى والأكثر ربحية ومكانة. ثم إن حجم الصين ذاته يفرض في نهاية المطاف تطوير اقتصاد متوازن، يراعي رأس المال والقطاعات كثيفة العمالة، ولا يمكنه تحقيق مستويات عالية من التطور الاقتصادي الشامل عن طريق صناعات ثانوية أو تخصصية، كما هو الحال في دول شرق آسيا الأصغر حجماً.

كذلك الانتقال من صيغة الشركات العائلية إلى صيغة الشركات الحديثة سوف يكون أكثر إشكالية للصين منه لليابان أو الولايات المتحدة، ويفرض على الدولة القيام بدور أكبر بكثير. الصين اليوم تحتاج قبل كل شيء آخر إلى حد أدنى من الاستقرار السياسي الذي ينبع من شرعية المؤسسات السياسية الصينية، وإلى بنية دولة كفء لا تنزع إلى الفساد المفرط أو تخضع للتأثير السياسي الخارجي. لكن البنية السياسية الشيوعية في الصين اليوم تفتقد كلا الشرعية والكفاءة. ولا يبدو واضحاً أبداً لمعظم المراقبين ما إذا كانت المؤسسات السياسية الصينية قادرة على البقاء تحت كل تلك الضغوطات الاجتماعية-الاقتصادية الهائلة والناجمة عن سياسة التصنيع الفوري، أو حتى بقاء الصين واستمرارها كدولة موحدة بحلول القرن الحادي والعشرين. إن الصين غير المستقرة، أو الصين التي

تديرها حكومة قلقة هوائية لا تشكل البيئة المناسبة لصناعة سياسات اقتصادية حكيمة وبعيدة الأمد.

لكن للتناقض بين الثقافة الاقتصادية الصينية واليابانية مضامين مهمة بالنسبة لليابان أيضاً. فمع ظهور اليابان كدولة اقتصادية عظمى، يجري الحديث في بعض الأوساط عن وجود ما يسمى بـ «النموذج الياباني» الذي يتوجب على باقي الدول الآسيوية، ناهيك بباقي دول العالم، اتباعه[٢]. والحقيقة أن لدى اليابانيين الكثير يعلمونه للدول الآسيوية (ولغيرها من دول أوروبا وأميركا الشمالية)، التي استفادت لتوها من التقنية والمهارة الإدارية اليابانية في الماضي القريب.

أما من حيث البنية الصناعية، فما زالت هنالك فجوة كبيرة بين اليابان وسائر الثقافات الآسيوية، وثمة أسباب تدفع للاعتقاد بأن من الصعب جداً على المجتمعات الصينية تبني الممارسات الاقتصادية اليابانية. من الصعب جداً، على سبيل المثال، تصدير نظام «الكيريتسو» الياباني إلى المجتمع الصيني، لأن الشركات الصينية ورجال الأعمال الصينيين فردانيون بطبعهم لدرجة لا تسمح لهم بالتعاون على الطريقة اليابانية، علاوة على أن لديهم نظامهم الخاص من شبكة الشركات القائمة على علاقات القرابة. ثم إن أساليب التصنيع المرن لم تؤتِ أُكُلَها بعد، فعوائدها الاقتصادية لم تتضح بحيث يمكننا الحكم على إمكانية تطبيقها في المجتمع الصيني بدرجة النجاح نفسها التي تحققت في المجتمع الأميركي أو الياباني. بمعنى آخر، يتوجب على الصينيين إيجاد طريقهم التنظيمي الخاص لبلوغ الحداثة.

الهوامش:

(١) انظر أيضا:

Winston L. King, «A Christian and a Japanese-Buddhist Work-Ethic Compared,» *Religion* 11 (1981): 207 - 226.

(٢) تراوح مواقف المعلقين اليابانيين بين الجدال في أن الثقافة والمؤسسات اليابانية فريدة كلياً ولا يمكن تصديرها إلى الخارج، وبين القول بإمكانية اعتبارها نموذجاً للأجزاء الأخرى من القارة الآسيوية. للاطلاع على قراءة غربية عدائية للأدبيات المتعلقة بالفرادة اليابانية، انظر:

Peter N. Dale, *The Myth of Japanese Uniqueness* (New York: St. Martin's Press, 1986).

الفصل الثلاثون

بعد نهاية الهندسة الاجتماعية

يدفعنا تلاقي المؤسسات الرئيسة في العالم وإجماعها على الديمقراطية الليبرالية واقتصاد السوق إلى مواجهة السؤال حول ما إذا كنا وصلنا حقاً «نهاية التاريخ»، حيث تبلغ عملية الارتقاء التاريخي للإنسان ذروتها التي لا تمثلها الاشتراكية، كما في النسخة الماركسية، بل المجتمع البرجوازي الديمقراطي الليبرالي، كما في الرؤية الهيغلية[1].

قد يظن بعض القراء أن الكتاب الحالي يتبنى موقفاً مغايراً جداً أو مناقضاً لهذا الطرح، لاعتقادهم بأنه يدعو إلى استبدال النظام الاقتصادي الليبرالي الصرف بنظام تقليدي وجمعي. لكن هذا الفهم أبعد ما يكون عن الحقيقة؛[2] إذ لم يكن بمقدور أي من الثقافات التقليدية التي تناولناها بالدراسة في هذا الكتاب- لا الثقافة اليابانية أو الصينية أو الكورية أو الثقافات الكاثوليكية- السلطوية الأوروبية الأسبق- إنتاج النظام الاقتصادي الرأسمالي المعاصر. يُنتقد ماكس فيبر مراراً لجداله بأن المجتمعات الكونفوشيوسية في الصين أو اليابان لا يمكن أن تصبح مجتمعات رأسمالية ناجحة، لكن فيبر في الواقع كان يناقش مسألة أدق، فقد أراد أن يفهم الأسباب الحقيقية التي أدت إلى ظهور الرأسمالية المعاصرة، وغيرها من مظاهر العالم الحديث، كالعلوم الطبيعية والسيطرة العقلانية على الطبيعة، تحديداً في دول أوروبا البروتستانتية، وليس في أي من المجتمعات التقليدية كالصين أو اليابان أو كوريا أو الهند[3].

كان فيبر محقاً تماماً حين أكد بأن بعض جوانب تلك الثقافات التقليدية يعادي الحداثة الاقتصادية. التطور الرأسمالي في الصين واليابان، مثلاً، لم يبدأ فعلياً إلا بعد استيراد الحداثة الاقتصادية من الخارج، نتيجة احتكاك هذين المجتمعين بالغرب. وقد أدت المواجهة مع البراعة التقنية والاجتماعية الغربية إلى إكراه هذين المجتمعين على التخلي عن الكثير من المكونات المفتاحية لثقافتيهما التقليديتين. ألغت الصين مثلاً «الكونفوشيوسية السياسية»، والنظام الإمبراطوري برمته، بما فيه طبقة الفقهاء-النبلاء، في حين تخلت كوريا واليابان عن التقسيمات الطبقية التقليدية في مجتمعيهما، وأعادت الأخيرة توجيه أخلاقية الساموراي المحارب.

لم يكن بمقدور أي من المجتمعات الآسيوية الأخرى تحقيق الازدهار الاقتصادي الذي عاشته في الأجيال القليلة الماضية لولا قيامها بتبني الكثير من مبادئ الاقتصاد الليبرالي المعاصر ودمجها في أنظمتها الثقافية الأصلية، بما فيها حقوق الملكية والعقود الرسمية والقوانين التجارية ومجمل الأفكار الغربية المتعلقة بالعقلانية والعلم والابتكار والتجريد. وتشير الدراسة التي أعدها جوزف نيدام وآخرون إلى أن مستوى التطور التقني في الصين عام ١٥٠٠ كان أعلى من مثيله في أوروبا،[٤] لكن ما افتقدته الصين كان المنهج العلمي الذي طورته أوروبا في ما بعد، والذي سمح بازدياد سيطرة الإنسان على الطبيعة من خلال الأطر الوضعية في الملاحظة والتجريب. وما كان لهذا المنهج العلمي ذاته أن يرى النور لولا بنية العقل الغربي ومحاولته دراسة العلاقات السببية بين الأشياء من خلال التفكير المجرد في القواعد والأسس الفيزيائية التحتية، وهي طريقة تفكير غريبة على الثقافات الدينية الآسيوية المؤمنة بتعدد الآلهة[٥].

ولا يبدو غريباً أن المجتمعات الصينية السباقة في تحديث صناعتها وتحقيق ازدهارها الاقتصادي كانت تلك المجتمعات التي خضعت قبل غيرها لتأثير أو سيطرة القوى الغربية، مثل بريطانيا والولايات المتحدة، بما فيها هونغ كونغ وتايوان وسنغافورة. كما لا يبدو من قبيل المصادفة أن المهاجرين من المجتمعات التقليدية إلى الدول الليبرالية، كبريطانيا والولايات المتحدة وكندا،

حققوا نجاحاً اقتصادياً يفوق ما حققه أقرانهم في بلدانهم الأم؛ ففي كل هذه الحالات، شكّل المجتمع الليبرالي إطاراً تحررياً من قيود الثقافات التقليدية التي أعاقت نمو الإبداع التجاري وعرقلت مراكمة الثروات المادية المفتوحة.

من ناحية أخرى، يدرك أذكى مراقبي ومنظري الليبرالية السياسية أن هذه العقيدة، على الأقل بالصيغة التي طرحها هوبز ولوك، لا يمكنها الاعتماد على ذاتها بل تحتاج دعم العديد من مظاهر الثقافة التقليدية التي لا تنبع أصلاً من المبادئ الليبرالية ذاتها. أي إن المجتمع القائم بكليته على أفراد عقلانيين يجتمعون معاً لتلبية حاجاتهم على أساس عقد اجتماعي لا يمكن أن يشكل الأرضية المناسبة لقيام مجتمع حيوي وقادر على البقاء لفترات طويلة من الزمن. والنقد الذي يوجه مراراً للفيلسوف هوبز يتركز حول حقيقة أن مثل هذا المجتمع العقلاني لا يحفز أي مواطن على المخاطرة بحياته في سبيل الدفاع عنه، لأن الغرض من إقامة هكذا مجتمع أصلاً هو الحفاظ على حياة الفرد وبقائه. على صعيد أعم، إذا شكل الأفراد مجتمعاتهم حصراً على أساس المنفعة الذاتية والعقلانية بعيدة الأمد، فذلك لا يقدم الكثير من قيم الشهامة والغيرة على المصلحة العامة والتضحية بالذات والكبرياء والإحسان وغيرها من الفضائل التي تجعل الحياة ممكنة في أي من المجتمعات الإنسانية[٦]. في الواقع، لا يمكن للمرء أن يتصور معنى للحياة العائلية إن كانت الأسر بجوهرها مجرد عقود بين أفراد عقلانيين لا يهتمون إلا بمصالحهم الشخصية[٧]. وعلى الرغم من أن النزعة الليبرالية نشأت تاريخياً في محاولة لإبعاد الدين عن مجمل الحياة العامة، فإن معظم المنظّرين الليبراليين كانوا على قناعة بأن التعاليم الدينية لا يمكن، ولا يجب أصلاً، إلغاؤها من الحياة الاجتماعية. الآباء المؤسسون للدولة الأميركية لم يكونوا بالضرورة متدينين، إلا أنهم كانوا جميعاً مقتنعين بأن وجود حياة دينية نشطة، تؤمن بالثواب والعقاب الإلهيين، أمر مهم لنجاح الديمقراطية الأميركية.

يمكن إقامة حجة موازية لليبرالية الاقتصادية. لا يجادل أحد في أن الاقتصاد الحديث نشأ تاريخياً نتيجة التفاعلات بين أفراد عقلانيين يسعون إلى تحقيق أقصى حد ممكن من المنفعة الذاتية. لكن ذلك لا يكفي لإعطاء

تفسير كامل أو مقنع لأسباب ازدهار بعض الأسواق الاقتصادية الناجحة، وركود وانحدار الأسواق الفاشلة. إن درجة تقدير المواطنين قيم العمل وتفضيله على الكسل والفراغ، واحترامهم التعليم، ومواقفهم تجاه العائلة، ودرجة الثقة التي يبدونها تجاه زملائهم، كلها أمور تؤثر مباشرة في الحياة الاقتصادية، مع أننا لا يمكن أن نفسرها من خلال النموذج الأساس الذي وضعه علماء الاقتصاد للإنسان. وكما أن الديمقراطية الليبرالية كنظام سياسي تعمل بالشكل الأمثل عندما تخفف الروح الجماعية من حدة النزعة الفردية، كذلك تنجح الرأسمالية عندما تتوازن النزعة الفردية مع الاستعداد للاجتماع والتواصل.

وإذا كانت الرأسمالية والديمقراطية تعملان بشكل أمثل عندما تمتزجان بخميرة العوامل الثقافية التقليدية التي لا تنشأ من أصول ليبرالية، فذلك يعني أن الحداثة والتراث قادران على التعايش معاً في كيان متوازن ومستقر لفترات طويلة من الزمن. إن عملية تطوير وعقلنة الاقتصاد تشكل قوة اجتماعية هائلة تجبر المجتمعات على التحديث بطرق محددة ومتشابهة، وفي هذا الصدد من الواضح أن ثمة «تاريخ» بالمفهوم الماركسي-الهيغلي الذي يجانس بين الثقافات المختلفة ويدفعها باتجاه «الحداثة». لكن، لأن هناك حدودا لفعالية العقود التجارية والعقلنة الاقتصادية، يستحيل أن تكون طبيعة الحداثة متسقة تماماً. في بعض المجتمعات مثلاً، تنخفض تكلفة المعاملات التجارية بشكل كبير لأن المشاركين في العملية الاقتصادية يثقون ببعضهم البعض، في حين أن مجتمعات الثقة المتدنية تحتاج إلى عقود قانونية دقيقة وآليات معقدة لتنفيذ هذه العقود، الأمر الذي يرفع تكلفة المعاملات التجارية ويقلل من درجة الكفاءة الاقتصادية لهذه المجتمعات. هذه الثقة المتبادلة لا تأتي نتيجة حسابات عقلانية بل تنبع من مصادر لا عقلانية ولا علاقة لها بالحداثة، كالدين أو القيم الأخلاقية. بعبارة أخرى، إن أنجح صيغ الحداثة ليست حديثة تماماً، أي ليست قائمة على الانتشار العالمي لمبادئ الاقتصاد والسياسة الليبرالية في المجتمع.

يمكن التعبير عن هذه الأحجية بطريقة أخرى. لم يثبت فقط فشل المشاريع الآيديولوجية الكبرى كالشيوعية، بل حتى محاولات الهندسة الاجتماعية الأكثر

تواضعا- كتلك التي أقدمت عليها بعض الحكومات الديمقراطية المعتدلة- وصلت أيضاً إلى طريق مسدود في نهايات القرن العشرين. لقد أذنت الثورة الفرنسية بدخول عصر تغيير اجتماعي كبير وهائل السرعة، ففي القرنين اللاحقين لقيامها تحولت كل المجتمعات الأوروبية والكثير من المجتمعات خارج أوروبا جذريا من مجتمعات فقيرة وأمية وريفية وزراعية وسلطوية إلى مجتمعات ديمقراطية مدنية وصناعية وغنية. وقد لعبت الحكومات المختلفة دوراً محورياً في هذه التحولات، عبر تسريع وتسهيل التغيير (وفي بعض الحالات محاولة منعه وإيقافه)، فأزالت طبقات اجتماعية بأكملها، وفرضت الإصلاح الزراعي، وفككت الإقطاعات الكبيرة؛ أقرت قوانين حديثة تضمن المساواة في الحقوق بين دوائر وقطاعات أكبر من مواطنيها؛ وبنت المدن وشجعت على التمدن؛ وعلّمت شعوباً بأسرها ووفرت البنى التحتية لقيام مجتمعات حديثة ومعقدة وكثيفة المعلومات.

لكن، على امتداد الجيل الماضي، كثرت المؤشرات على تراجع العوائد الحدية للنتائج الممكن تحقيقها عبر هذا النوع من عمليات الهندسة الاجتماعية واسعة النطاق. في عام ١٩٦٤، استطاع قانون الحقوق المدنية بجرة قلم إلغاء مظاهر التفرقة العنصرية الشرعية آنذاك في الولايات المتحدة، لكن السنوات اللاحقة أثبتت أن إلغاء أشكال التفرقة المتأصلة والكبيرة ضد الأميركيين من أصول أفريقية تحديداً مشكلة أصعب بكثير. كذلك بدا واضحاً في الثلاثينيات والأربعينيات أن الحل يكمن في توسيع دولة الرعاية الاجتماعية، عبر إعادة توزيع الدخل أو خلق وظائف جديدة وفتح المؤسسات الصحية والتعليمية أمام أبناء الأقليات، ومنحهم تعويضات البطالة وغيرها من الإعانات الاجتماعية. مع نهايات القرن، لا تبدو هذه الحلول غير فعالة فحسب بل في حالات كثيرة أسباباً تسهم في تفاقم المشاكل التي تحاول حلها. قبل جيل أو أكثر، كان هناك إجماع عام في الرأي بين علماء الاجتماع على أن ثمة علاقة عرضية أحادية الاتجاه من الفقر إلى تفكك الأسرة؛ إلا أن علماء الاجتماع اليوم ليسوا على ثقة بأن حل مشاكل الأسرة الأميركية المعاصرة يكمن ببساطة في تحقيق

المساواة في الدخل. كما تسهل رؤية كيف أن السياسات الحكومية قد تشجع على انهيار الأسر بمنحها التعويضات لإعالة الأمهات العازبات، مثلاً؛ الأمر الأقل وضوحاً هو كيف تستطيع السياسات الحكومية استعادة بنية الأسرة المتماسكة بعد تفككها.

إن انهيار الشيوعية وانتهاء الحرب الباردة لم يؤديا، كما أكد الكثير من المعلقين، إلى صعود كوني للقبلية، أو إلى بعث الخلافات القومية التي سادت القرن التاسع عشر،[8] أو إلى انهيار الحضارة الإنسانية في أتون عنف استثنائي.[9] الديمقراطية الليبرالية والرأسمالية ما زالتا تشكلان الإطار الأساس والوحيد للتنظيم السياسي والاقتصادي للمجتمعات الحديثة في العالم؛ والتحديث الاقتصادي السريع يضيّق الهوة بين الدول الصناعية وبين العديد من دول العالم الثالث سابقاً. ومع قيام الاتحاد الأوروبي ومنطقة التجارة الحرة لدول أميركا الشمالية، ستقوى باطراد شبكة العلاقات الاقتصادية في كل منطقة وتتضاءل الحدود والفروقات الثقافية. كما إن تطبيق نظام التجارة الحرة الذي أقرته منظمة الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (الغات) في جولة مباحثاتها في الأورغواي سوف يسهم في إزالة الكثير من الحدود الداخلية بين مناطق العالم. ازدياد حدة المنافسة في الأسواق العالمية أجبر الشركات عبر الحدود الثقافية على تبني أساليب «الممارسات الأفضل»، كأسلوب التصنيع المرن، بغض النظر عن مصادرها. كما وضع الركود الاقتصادي العالمي في التسعينيات ضغوطات كبيرة على الشركات اليابانية والألمانية لاتباع النموذج الليبرالي الصرف وتحجيم سياسات العمل الأبوية النابعة من خصوصيتها الثقافية. وتيسر ثورة الاتصالات الحديثة التقاء المؤسسات بتسهيلها العولمة الاقتصادية ونشر وترويج الأفكار بسرعة هائلة.

مع ذلك، هنالك ضغوطات كثيرة لتأكيد التمايز الثقافي حتى في الوقت الذي يزداد فيه تجانس العالم في جوانب عدة. فالمؤسسات السياسية والاقتصادية الليبرالية الحديثة لا تتعايش مع الأديان وبقية العناصر والمكونات الثقافية التقليدية فحسب، بل يعمل العديد منها فعلياً بصورة أفضل بالاشتراك

والتعاون معها. إذا كان العديد من أهم المشكلات الاجتماعية المتبقية ثقافياً بطبعه، وإذا كانت الفروقات الرئيسة ليست سياسية أو آيديولوجية أو حتى مؤسساتية بل بجوهرها ثقافية، فمن المنطقي أن تحافظ المجتمعات على مجالات التمايز الثقافي هذه، وأن تصبح أكثر بروزاً وأهمية في السنوات القادمة.

المفارقة أن تقانات الاتصالات نفسها، التي جعلت العالم قرية صغيرة، سوف تساعد على زيادة الوعي بالاختلاف الثقافي. لكن ثمة إيماناً ليبرالياً عميقاً بأن الناس في أنحاء العالم كافة متشابهون بجوهرهم تحت السطح، وأن ازدياد تواصلهم سوف يحقق فهماً أعمق وتعاوناً أشمل. طبعاً، من المؤسف أن هذه الألفة في حالات عدة تولد الاحتقار لا التعاطف، وشيء من هذا شاب العلاقات الأميركية - الآسيوية في العقد الماضي. أدرك الأميركيون أن اليابان ليست مجرد تابع رأسمالي ديمقراطي بل ندٌّ ينتهج طرقاً وأساليب مختلفة في ممارسة وتطبيق الرأسمالية والديمقراطية. إحدى النتائج، من بين أخريات، أدت إلى ظهور مدرسة المراجعة وإعادة النظر في العلاقات الأميركية - اليابانية، حيث طالب العديد من المختصين الأميركيين الأقل تعاطفاً مع طوكيو بفرض سياسات تجارية أكثر تشدداً ضد اليابان. أما الدول الآسيوية التي ازدادت معرفةً بالمجتمع الأميركي من خلال وسائل الإعلام، خصوصاً معدلات الجريمة وتعاطي المخدرات وتفكك الأسرة وغيرها من المشاكل الاجتماعية، فلم تعد تنظر إلى الولايات المتحدة على أنها نموذج جذاب. وقد أصبح رئيس وزراء سنغافورة الأسبق، لي كوان يو، الناطق الرسمي باسم حركة المراجعة وإعادة النظر في العلاقات الآسيوية-الأميركية، التي تحاجج في أن الديمقراطية الليبرالية لا تشكل النموذج السياسي المناسب للمجتمعات الكونفوشيوسية[١٠].

إن مجرد إجماع المؤسسات الرئيسة في العالم والتقائها على صيغة اقتصادية وسياسية واحدة يزيد إصرار الشعوب على التمسك بعناصر التميز التي لا تزال تمتلكها. وإذا لم يكن بمقدورنا حل هذه الخلافات، فلا بد من مواجهتها بشجاعة على الأقل. طبعاً، لا يمكن لأي دراسة جدية للثقافات الأجنبية أن تبدأ بتقويم تلك الثقافات من الخارج أو من منظور ثقافة كل منا. لكن، من منظور

مقابل، تبقى إحدى أكبر العقبات أمام تطور الدراسات الجدية المقارنة للثقافة في الولايات المتحدة الافتراض، لاعتبارات سياسية، بأن كل ثقافات العالم متساوية بطبعها. إن أي دراسة من هذا النوع تتطلب وجود معيار محدد يتم على أساسه تقصي وتقييم الفروقات بين الثقافات المختلفة، تماماً كما اعتبرنا الأداء الاقتصادي معياراً في هذا الكتاب. فالرغبة في تحقيق الرفاهية الاقتصادية ليست محدداً ثقافياً بل تقريبا قيمة كونية مشتركة، ويصعب في هذا السياق عدم التوصل إلى حكم ما حول مدى قوة أو ضعف المجتمعات المختلفة. لا يكفي القول إن الجميع سيصل إلى الهدف نفسه بطرق مختلفة، فكيفية وسرعة وصول مجتمع إلى أهدافه تؤثر على سعادة مواطنيه، وبعض المجتمعات لا يصل أبداً.

الهوامش:

(١) انظر:
Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man* (New York: Free Press, 1992).

(٢) بالإضافة إلى أن كتابي الأول يستبق تقريباً كل الموضوعات المركزية الواردة في هذا الكتاب حول أهمية الثقافة للسلوك الاقتصادي. انظر:
Fukuyama (1992), chaps. 20, 21; and «The End of History?» *National Interest,* no. 16 (Summer 1989): 3 - 18, where I discuss the Weber hypothesis and the impact of culture.

(٣) ورد نقاش هذه النقطة في مقال ديفد غيلنر:
David Gellner, «Max Weber: Capitalism and the Religion of India,» *Sociology* 16 (1982): 526 - 543.

(٤) انظر:
Joseph Needham, *Science and Civilization in China* (Cambridge: Cambridge University Press, 1958), vol 1.

(٥) وردت هذه النقطة في نقاش إرنست غيلنر، انظر:
Ernest Gellner, *Plough, Sword, and Book: The Structure of Human History* (Chicago: University of Chicago Press, 1988), pp. 39 - 69.

انظر أيضاً:
Robert K. Merton, «Science, Religion, and Technology in Seventeenth Century England,» *Osiris* 4 (1938): 360 - 632.

(٦) هذا جوهر المشكلة المركزية في السياسة باعتبارها «خياراً عقلانياً». انظر:
Steven Kelman, «'Public Choice' and Public Spirit,» *Public Interest,* no.87 (1987): 80 - 94.

(٧) إمكانية فهم العلاقات الأسرية في الواقع على هذا النحو هو موضوع كتاب غاري بيكر:
Gary S. Becker's *A Treatise on the Family* (Cambridge: Harvard University Press, 1981.

(٨) انظر:

John J. Mearsheimer, «Back to the Future: Instability in Europe After the Cold War,» *International Security* 15 (Summer 1990): 5 - 56.

(٩) انظر:

Robert Kaplan, "The Anarchy," *Atlantic* 273 (February 1994): 44-81; and Hans Magnus Enzenberger, *Civil Wtlrs: From L.A. to Bosnia* (New York: New Press, 1994).

(١٠) انظر على سبيل المثال:

Lee's interview with Fareed Zakaria in *Foreign Affairs* 73 (1994): 109 - 127.

الفصل الحادي والثلاثون

بث الروح في الحياة الاقتصادية

رأس المال الاجتماعي حيوي لتحقيق الرفاه الاقتصادي والحفاظ على ما أصبح يعرف بالقدرة التنافسية، لكن آثاره الأكثر أهمية قد لا تتبدى في الاقتصاد كما في مجمل الحياة الاجتماعية والسياسية. ليس من السهل مثلاً تحديد الآثار المباشرة للنزعة الاجتماعية التلقائية على إحصائيات الدخل العام في هذا المجتمع أو ذاك. البشر أفراد منغلقون وأنانيون بطبعهم، وفي الآن ذاته كائنات لها جانب اجتماعي تتجنب العزلة وتستمتع باعتراف الآخرين ودعمهم. طبعاً، ثمة أفراد يفضلون العمل في المصنع الجمعي «التيلوري» ذي مستويات الثقة المتدنية؛ لأنه يعيّن الحد الأدنى من الجهد الذي يتوجب عليهم بذله لقاء الحصول على أجرهم، ولا يفرض عليهم أي التزامات إضافية. لكن العمال عموماً لا يريدون أن يُعامَلوا كترس صغير في آلة جبارة، معزولين عن مديريهم ورفاق عملهم، دون فخر بمهاراتهم أو اعتزاز بمؤسساتهم، ودون إعطائهم إلا الحد الأدنى من السلطة والسيطرة على العمل الذي يكسبون منه عيشهم. كل الدراسات الوضعية منذ إلتون مايو حتى الآن تشير إلى أن العمال يفضلون العمل في مؤسسات تسودها الروح الجماعية على العمل في مؤسسات فردانية. وهكذا، حتى لو تساوت إنتاجية معامل الثقة العالية والمتدنية، فالأخيرة تبقى أماكن عمل أكثر إنسانية وإرضاء للعاملين.

أضف إلى ذلك أن الاقتصاد الرأسمالي الناجح ضروري جداً لدعم استقرار الأنظمة الديمقراطية الليبرالية. يمكن بالطبع أن يتعايش الاقتصاد الرأسمالي مع نظام حكم استبدادي، كما في جمهورية الصين الشعبية اليوم، أو كما كان الحال في ألمانيا واليابان وكوريا الجنوبية وتايوان وإسبانيا في الماضي. لكن عملية التصنيع نفسها تتطلب على المدى البعيد شعوباً على درجة أعلى من الثقافة والتعليم، وتقسيمات عمل أكثر تعقيداً، وكلاهما يدعم قيام مؤسسات سياسية ديمقراطية. لذلك لا توجد اليوم تقريباً دول رأسمالية غنية ليست في الوقت نفسه ديمقراطيات ليبرالية مستقرة[1]. إحدى أكبر المشكلات التي تواجه بولندا وهنغاريا وروسيا وأوكرانيا وبقية دول المعسكر الشيوعي سابقاً هي أنها تحاول إقامة مؤسسات سياسية ديمقراطية دون وجود اقتصادات رأسمالية تعمل على مايرام. فغياب الشركات والأسواق والمنافسة ورجال الأعمال الأكفاء والمبدعين لا يبقي على معدلات الفقر فحسب، بل يفشل أيضاً في توفير أشكال الدعم الاجتماعي الحيوي لعمل المؤسسات الديمقراطية بالشكل المناسب.

يقال إن السوق الاقتصادي بحد ذاته مدرسة للاجتماع والتواصل، توفر للناس الفرص والحوافز للتعاون وإغناء بعضهم بعضاً. إلى حد ما، السوق بالتأكيد يفرض نظامه الاجتماعي، لكن الموضوع الأعم لهذا الكتاب هو أن قيم الود والتواصل الاجتماعي لا تظهر تلقائياً وببساطة حالما تتراجع الدولة، إذ تعتمد القدرة على التعاون الاجتماعي في مجتمع ما على جملة العادات والتقاليد والأعراف وأنماط السلوك السابقة التي تحدد بنية السوق الاقتصادي نفسه. لذلك يبدو من الأرجح أن اقتصاد السوق الناجح ليس سببه استقرار النظام الديمقراطي فحسب، بل يشترك في إنجاحه بالدرجة نفسها عامل رأس المال الاجتماعي المسبق. إذا توفر رأس المال الاجتماعي بكثرة سوف تزدهر الأسواق الاقتصادية والسياسات الديمقراطية على حد سواء، ويتحول السوق فعليا إلى مدرسة اجتماعية تدعّم المؤسسات الديمقراطية، خصوصاً في الدول حديثة التصنيع التي ما زالت تعيش في ظل حكومات استبدادية، حيث يتعلم المواطنون صيغ اجتماع جديدة في أماكن عملهم قبل تطبيق الدروس والعبر في المجال السياسي.

يوضح مفهوم رأس المال الاجتماعي بجلاء سبب الارتباط الوثيق بين الرأسمالية والديمقراطية. فالاقتصاد الرأسمالي الناجح يتوفر على رساميل اجتماعية في المجتمع التحتي تسمح بإقامة شركات ومؤسسات متحدة كبيرة وشبكات اقتصادية مستقلة وقادرة على تنظيم أمورها بنفسها؛ لأن فشل الشركات في عملية التنظيم الذاتي قد تدفع الحكومة إلى التدخل المباشر وإقامة شركات رئيسة في قطاعات اقتصادية مفتاحية، لكن الأسواق التجارية تعمل دائماً بكفاءة أكبر عندما يقوم القطاع الخاص بصناعة تلك القرارات.

هذا الميل التلقائي للتنظيم الذاتي ضروري أيضاً لعمل المؤسسات السياسية الديمقراطية، فهو القانون القائم على السلطة والسيادة الشعبية، والقادر على تحويل النظام الحر إلى حرية منظمة. لا يمكن لمثل هذا النظام أن يقوم على أساس تحشيد مجموعة أفراد متفرقين غير منظمين ولا يمكنهم التعبير عن آرائهم وخياراتهم إلا أوقات الانتخابات. فضعفهم وتذررهم لا يسمحان لهم بالتعبير عن وجهات نظرهم بالشكل المناسب، حتى ولو شاطرتهم الأغلبية الرأي، وغالباً ما يشكل ذلك دعوة مفتوحة للغوغائية والطغيان. في أي نظام ديمقراطي حقيقي، لابد من التعبير عن مصالح ورغبات أفراد المجتمع كافة، ولا بد من تمثيلها عبر أحزاب سياسية وغيرها من صيغ التنظيم السياسي لفئات المجتمع. ولا يمكن لهذه الأحزاب أن تشكل هيكليات ثابتة وبنى مستقرة ما لم يتمتع الأفراد ذوو المصالح المشتركة بقدرة على التجمع والتعاون بعضهم مع بعض لتحقيق أهدافهم المشتركة - وهي قدرة تعتمد في النهاية على توفر رأس المال الاجتماعي.

تماماً كما لايمكن الاستغناء عن النزعة العفوية للاجتماع في إقامة شركات اقتصادية قوية وقادرة على الاستمرار، لا يمكن الاستغناء عنها لإقامة تنظيمات سياسية فعالة. فبغياب أحزاب سياسية حقيقية، تتأسس التجمعات السياسية على شخصيات فردية متقلبة أو على علاقات زبائنية متغيرة؛ وغالباً ما تكون تجمعات هشة وغير قادرة عل العمل المشترك لتحقيق أغراض مشتركة، حتى وإن توفرت الحوافز القوية لذلك. والمعروف أن دول الشركات الخاصة

الصغيرة والضعيفة لا تتمتع بأنظمة حزبية متماسكة ومستقرة، وهو أمر تثبته المقارنة بين الولايات المتحدة وألمانيا من جهة وفرنسا وإيطاليا من جهة أخرى، في حين تبقى الأحزاب السياسية والشركات الخاصة ضعيفة جداً أو لا وجود لها في المجتمعات ما بعد-الشيوعية، كروسيا وأوكرانيا، حيث تدور الانتخابات بين أقطاب متطرفة ومتناقضة تتمحور حول أشخاص لا حول برامج سياسية متماسكة. كل «ديمقراطيي» روسيا يؤمنون بالديمقراطية وبالسوق الاقتصادي الحر على المستوى الفكري، لكنهم جميعاً يفتقدون العادات والتقاليد الاجتماعية الضرورية لخلق تنظيمات سياسية موحدة.

الدولة الليبرالية في نهاية المطاف دولة محدودة، يتقيد نشاط الحكومة فيها إلى حد بعيد بمجال الحرية الفردية. ولكي لا يتحول المجتمع الليبرالي إلى مجتمع فوضوي لا يمكن حكمه، يجب أن يتمتع بقدرة ذاتية على حكم نفسه بنفسه على مستويات التنظيم الاجتماعي تحت مستوى الدولة. ومثل هذا المجتمع الليبرالي لا يعتمد في النهاية على سلطة القانون، بل على التزام الأفراد وقدرتهم على ضبط النفس، فإن لم يكونوا متسامحين مثلاً أو لم يحترم بعضهم بعضاً أو لم يلتزموا بالقوانين والشرائع التي أقروها هم أنفسهم، فإن ذلك يقتضي وجود دولة قوية وتعسفية تفصل بينهم وتجبر كلاً منهم على التزام حدوده. كذلك إن لم يكن بمقدور هؤلاء الأفراد التكاتف والتكافل والتعاون لتحقيق أغراض مشتركة تعود بالفائدة على الصالح العام، تزداد الحاجة إلى دولة فضولية وسياسية تدخلية لفرض التنظيمات الاجتماعية التي عجزوا هم أنفسهم عن إقامتها. على العكس من ذلك، يبدو «تلاشي الدولة» الذي حلم به كارل ماركس غير قابل للتحقيق إلا في مجتمع ترتفع فيه النزعة الاجتماعية التلقائية بشكل استثنائي، حيث تنبع الضوابط وأنماط السلوك المسؤول عفوياً من داخل هذا المجتمع دونما حاجة إلى فرضه قسراً من الخارج عن طريق الدولة. والدول التي ينخفض فيها رأس المال الاجتماعي لا تميل فقط إلى بناء شركات صغيرة وضعيفة لا تتمتع بالكفاءة الاقتصادية، بل تعاني أيضاً سوء الإدارة والفساد المستشري في أجهزة الدولة وبين موظفيها، كما هو حال إيطاليا حيث يرتبط

التذرر الاجتماعي ارتباطاً مباشراً بالفساد الذي ترتفع معدلاته باطراد كلما انتقلنا من الشمال والوسط باتجاه الجنوب.

الاقتصاد الرأسمالي الحيوي والمزدهر ضروري أيضاً لضمان استقرار النظام الديمقراطي من ناحية جوهرية أخرى تتعلق بالهدف النهائي لكل النشاطات الإنسانية. في كتابي السابق **نهاية التاريخ والإنسان الأخير** جادلت بإمكانية النظر إلى عملية التاريخ الإنساني على أنها تفاعل بين قوتين كبيرتين،[٢] أولاهما الرغبة العقلانية التي يسعى البشر من خلالها إلى إرضاء حاجاتهم المادية بمراكمة الثروة. المحرك الثاني للعملية التاريخية والمهم بالدرجة نفسها هو ما أسماه هيغل «النضال من أجل الاعتراف» وتحقيق الذات، أي رغبة كل البشر في الحصول على اعتراف الآخرين بأنهم في جوهرهم كائنات حرة وأخلاقية[٣].

تتطابق الرغبة العقلانية نوعاً ما مع النزعة العقلانية في الاقتصاد الكلاسيكي الجديد لتحقيق الحد الأقصى من المنفعة والفائدة، أي التراكم اللانهائي للممتلكات والثروة المادية لإرضاء الرغبات والحاجات الإنسانية المتزايدة باطراد. لكن من جهة أخرى، لا ترتبط الرغبة بالاعتراف وتحقيق الذات بهدف مادي بل تسعى للحصول على تقييم عادل لقيمة الفرد وأهميته في وعي إنسان آخر. كل البشر يشعرون بأن لهم كرامة وقيمة ذاتية متأصلة، فإن لم يقدّر الآخرون تلك القيمة حق قدرها يشعر الإنسان بالغضب، وإن اعترف الآخرون بتلك القيمة يشعر الإنسان بالفخر الاعتزاز، في حين يشعر الإنسان بالخجل إن أعطاه الآخرون قيمة أكبر مما يستحق. والرغبة في نيل الاعتراف وتحقيق الذات جانب مهم جداً من جوانب النفس البشرية، فمشاعر الغضب والفخر والخجل هي أساس الدوافع السياسية والمحرك الحقيقي لمعظم نشاطات البشر. وتتجلى هذه الرغبة بأشكال مختلفة في سياسات متعددة، كغضب الموظفة التي تقدم استقالتها لشعورها بأن الشركة لا تقدر جهودها حق قدرها، أو غضب المناضل الوطني الساعي لتحقيق الاعتراف بمساواة وطنه بباقي الدول، أو غضب المناهض للإجهاض الذي يشعر بأن حياة الطفل البريء لا تتوفر لها الحماية الكافية، أو غضب ناشطات الحركة النسائية أو المدافعين

عن حقوق المثليين ممن يطالبون المجتمع بالاعتراف بحق أتباعهم في الاحترام والمساواة. في أغلب الأحيان، تتفاعل هذه العواطف التي تولدها الرغبة بنيل الاعتراف مع الرغبة العقلانية في تجميع الثروة لتحقيق أغراض مشتركة، كما هو الحال عندما يخاطر الإنسان بحريته وممتلكاته للانتقام من شخص أساء إليه، أو عندما تعلن دولة الحرب على دولة أخرى لانتهاكها سيادتها أو كرامتها القومية.

شرحت بإسهاب في كتابي السابق أن ما يبدو عادة مجرد دافع اقتصادي مرتبط بالرغبة العقلانية لتجميع الثروة هو في الحقيقة مظهر من مظاهر الرغبة في نيل الاعتراف وتحقيق الذات. فالحاجات الطبيعية للإنسان قليلة وسهلة التحقيق، خصوصاً في الاقتصاد الصناعي المعاصر، وبالتالي فإن دوافعنا للعمل وكسب المال تبقى أكثر ارتباطاً برغبتنا في تحقيق الاعتراف بمكانتنا الاجتماعية التي ترمز إليها الثروة والأموال التي نجمعها. وكما يقول آدم سميث في كتابه نظرية العواطف الأخلاقية: «الغرور هو بؤرة اهتمامنا وليس المتعة أو رغد العيش»[٤]. العامل الذي يشارك في الإضرابات لرفع الأجور، مثلاً، لا يفعل ذلك لأنه جشع وطماع يسعى للحصول على كل المكاسب المادية الممكنة، بل يسعى إلى تحقيق العدالة الاقتصادية التي تقدر جهده حق قدره بالمقارنة مع ما يحصل عليه الآخرون، أي يسعى لتحقيق اعتراف الآخرين بالقيمة الحقيقية لعمله. كذلك الحال بالنسبة لرجال الأعمال الذين يشيدون امبراطورياتهم التجارية، لا رغبة بإنفاق مئات الملايين من الدولارات التي يكسبونها بل سعياً للاعتراف بمكانتهم كمبدعي تقانات وخدمات جديدة.

إذن، عندما ندرك أن الحياة الاقتصادية لا تهدف إلى تجميع أكبر قدر ممكن من الثروات المادية فحسب، بل تهدف أيضاً إلى تحقيق الاعتراف بالقيمة والمكانة المعنوية للأفراد والممتلكات على حد سواء، تتضح لدينا علاقات التكامل والتكافل بين الرأسمالية والديمقراطية الليبرالية. قبل قيام النظام الديمقراطي الليبرالي المعاصر، كان النضال من أجل الاعتراف وتحقيق الذات يتجسد في سلوك الأمراء الطموحين الذين حاولوا إثبات سيادتهم وتفوقهم على الأمراء الآخرين من خلال الحروب والغزوات. رواية هيغل

لمراحل تطور التاريخ الإنساني تبدأ في الواقع بتلك «المعركة الدامية» في فجر التاريخ بين متحاربين كان كل منهما يسعى لانتزاع اعتراف الآخر بسلطته وسيادته، الأمر الذي أدى إلى استعباد أحدهما للآخر. ويمكننا النظر إلى كافة الصراعات الدينية والقومية على أنها مظهر من مظاهر الرغبة في نيل الاعتراف وتحقيق الذات، لا الرغبة العقلانية أو الرغبة بتحقيق «المنفعة القصوى». على الصعيد النظري، تسعى الديمقراطية الليبرالية المعاصرة لإشباع هذه الرغبة بنيل الاعتراف عن طريق محوّرة النظام السياسي برمته حول مبدأ المساواة في الحقوق لكل البشر؛ في حين أنها عمليا لا تزال تعتمد على تحويل النضال للاعتراف من ساحة الصراع الديني أو العسكري أو القومي إلى ساحة التنافس الاقتصادي. بينما كان الأمراء في الماضي يخاطرون بحياتهم في معارك دامية لقهر بعضهم بعضاً، أصبحوا الآن يخاطرون برؤوس أموالهم في بناء إمبراطوريات صناعية وتجارية. في كلتا الحالتين تبقى الحاجة النفسية واحدة لا تتغير، كل ما هنالك أن الرغبة في نيل الاعتراف يتم إرضاؤها بإنتاج الثروة لا بتدمير القيم والقاعدة المادية للمجتمع.

حاول عالم الاقتصاد آلبرت هيرشمان، في كتابه **الأهواء والمصالح**، تعليل ظاهرة نشوء العالم البرجوازي المعاصر باعتبارها ثورة أخلاقية عملت على استبدال «الرغبة» الجامحة ببلوغ المجد، وهي السمة المميزة للمجتمع الأرستقراطي، بالسعي إلى تحقيق «المنفعة» المادية، وهي السمة المميزة للمجتمع البرجوازي[٥]. كان علماء الاقتصاد السياسي الأوائل في عصر التنوير الاسكوتلندي، كآدم فيرغسون وآدم سميث وجيمز ستوارت، يطمحون إلى أن تتحول الطاقات المدمرة في الإرث الثقافي العسكريتاري إلى اهتمامات اقتصادية سلمية، بكل ما يترتب عن ذلك من تهذيب السلوك وتلطيف أدبيات التعامل في المجتمع. وهذا التحول كان واضحاً أيضاً في فكر توماس هوبز، أول المنظرين السياسيين الليبراليين، الذي فهم المجتمع المدني على أنه العمل على إخضاع الرغبة ببلوغ المجد، سواء أثارتها المشاعر الدينية أو الغرور الأرستقراطي، إلى الاهتمام العقلاني بالمصلحة وتجميع الثروة.

بغض النظر عن توقعات أوائل المنظرين السياسيين في بدايات العصر الحديث، يبدو أن ما حدث فعلاً لم يكن «برجزة» ثقافات المحاربين أو استبدال الأهواء بالمصالح فحسب، بل أيضاً بث الروح في الحياة الاقتصادية ومنحها ذات الطاقات والقدرات التنافسية التي كانت تحرك الحياة السياسية في الماضي. فالبشر لا يتصرفون دائماً ككائنات عقلانية تهدف إلى تحقيق المنفعة بالمعنى الضيق للكلمة، لكنهم يسبغون على نشاطاتهم الاقتصادية الكثير من القيم والتقاليد الأخلاقية السائدة في حياتهم الاجتماعية. في اليابان، مثلاً، تمّ عملياً شراء المكانة الاجتماعية التي تتمتع بها طبقة محاربي الساموراي، الذين تحولوا مباشرة إلى رأسماليين، فأدخلوا إلى السوق الاقتصادي الكثير من قيم وتقاليد الـ«بوشيدو» الإقطاعية التي بقيت في أحيان كثيرة على حالها. طرأت تحولات مشابهة على كل المجتمعات الصناعية الأخرى، حيث أصبحت مجالات التنافس الاقتصادي منفذاً لتصريف طاقات الكثير من البشر الطموحين الذين ما كانت العصور الغابرة «تعترف» بهم إلا كأصحاب حروب وثورات.

تجسد دول أوروبا الشرقية في مرحلة مابعد-الشيوعية خير مثال على الدور الذي يلعبه الاقتصاد الرأسمالي في تصريف صراعات الاعتراف ضمن قنوات شرعية وسلمية، وأهمية ذلك لاستقرار وسلامة الديمقراطية الليبرالية. فالمشروع الشمولي الاستبدادي تصور إمكانية تدمير المجتمع المدني المستقل، وخلق مجتمع اشتراكي بديل يتمحور بكليته حول الدولة. وعندما انهار ذلك المجتمع المصطنع إلى أبعد الحدود لم يكن ثمة صيغ اجتماعية بديلة تتجاوز الروابط الأسرية والتجمعات الإثنية، أو مجتمعات الجنوح التي تشكلها عصابات الإجرام. وبغياب شريحة الجمعيات الطوعية، لم يكن أمام الأفراد إلا التشبث بأنسابهم وهوياتهم الإثنية بشكل أكثر شراسة، فوفرت الإثنيات صيغاً مجتمعية سهلة استطاعوا من خلالها تجاوز الإحساس بالتذرر والضعف والوقوع فريسة قوى تاريخية أكبر تدور حولهم. على النقيض من

ذلك، تبدو الحياة الاقتصادية في الدول الرأسمالية المتقدمة بمجتمعاتها المدنية القوية محوراً حقيقياً لجانب مهم من جوانب الحياة الاجتماعية، فحين يعمل فرد في شركة «موتورولا» أو «سمنز» أو «تويوتا» أو حتى في شركة أسروية صغيرة لتنظيف الملابس، يشكل جزءاً من شبكة أخلاقية تستوعب قسماً كبيراً من طاقاته وطموحاته. دول أوروبا الشرقية التي تتمتع بفرص نجاح أكبر من غيرها في عملية التحول إلى الديمقراطية اليوم هي هنغاريا وبولندا وجمهورية التشيك، التي حافظت على مجتمعات مدنية ناشئة تحت الحكم الشيوعي، فاستطاعت توليد قطاعات رأسمالية خاصة في فترة قصيرة نسبياً. وعلى الرغم من أن ثمة ما يكفي من الصراعات الإثنية المسببة للشقاق في هذه المناطق، كالخلافات بين بولندا وليثوانيا حول ملكية مدينة فيلنيوس، أو خلافات هنغاريا مع جاراتها حول الأجزاء التي سُلخت من إمبراطوريتها السابقة، إلا أنها لم تتحول إلى صراعات عنفية حتى الآن؛ لأن الاقتصاد كان نشطاً لدرجة أنه وفر مصدراً بديلاً للهوية والانتماء الاجتماعي.

لكن علاقات التكامل والاعتماد المتبادل بين السياسة والاقتصاد لا تقتصر على دول التحول الديمقراطي في العالم الشيوعي سابقاً، بل تشمل بطرق عدة الولايات المتحدة نفسها. فقد أدى فقدان رأس المال الاجتماعي إلى نتائج مباشرة انعكست آثارها على الديمقراطية الأميركية أكثر من الاقتصاد الأميركي. إن كفاءة المؤسسات السياسية الديمقراطية ليست أقل اعتماداً من المؤسسات الاقتصادية على الثقة المتبادلة، لأن تدني مستويات الثقة في أي مجتمع يتطلب بالضرورة وجود حكومات أكثر فضولاً وتدخلية في حياة الأفراد، وأكثر ميلاً لسن القوانين والقواعد الناظمة للعلاقات الاجتماعية.

يشكل الكثير من الحالات التي غطاها هذا الكتاب حكاية تحذيرية ضد ازدياد مركزية السلطة السياسية. فأكثر ما تعانيه دول المعسكر الشيوعي سابقاً هو ضعف أو تضرر مجتمعاتها المدنية. والمجتمعات الأسروية ذوات مستويات الثقة المتدنية، كالصين وفرنسا وجنوب إيطاليا، كانت نتاج

مَلكيات (وفي الحالة الفرنسية حكومات جمهورية) مركزية قوضت استقلالية المؤسسات الاجتماعية الوسيطة في الماضي خلال سعيها للحصول على سلطات مطلقة. على النقيض من ذلك، كل المجتمعات التي تظهر درجة ثقة عالية نسبياً، كاليابان وألمانيا، عاشت في ظل سلطات سياسية كانت نسبياً لامركزية طوال الفترة التي سبقت قيامها في العصر الحديث. أما في الولايات المتحدة فيرتبط ضعف سلطة الجمعيات المدنية بظهور دولة قوية عبر المحاكم والسلطة التنفيذية.

إن رأس المال الاجتماعي أشبه مايكون بترس مسنن يسهل تحريكه باتجاه دون الآخر، ويمكن أن تبدده تصرفات الحكومات المختلفة بسهولة أكبر بكثير من قدرتها على إعادة بنائه. الآن، وبعد تسوية المسألة الآيديولوجية والمؤسساتية، سوف تحتل مسألة الحفاظ على رأس المال الاجتماعي ومراكمته مركز الصدارة.

الهوامش:

(١) تقصى سيمور مارتن ليبست الارتباط المتبادل بين الديمقراطية والتطور الاقتصادي في مقاله «بعض المتطلبات الاجتماعية للديمقراطية: التطور الاقتصادي والشرعية السياسية»، انظر:

«Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy,» *American Political Science Review* 53 (1959): 69 - 105.

لمراجعة أدبيات نظرية ليبست التي تؤكد هذه النقطة، انظر مقال لاري دياموند «إعادة النظر في التطور الاقتصادي والديمقراطية».

Larry Diamond, «Economic Development and Democracy Reconsidered,» *Amen'can Behavioral Scientist* 15 (March-June 1992): 450 - 499.

(٢) للاطلاع على ملخص هذا النقاش، انظر:

Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man* (New York: Free Press, 1992), pp. xi-xxiii.

(٣) يرد توصيف ذلك في الصفحات ١٤٣-١٨٠ من كتاب فوكوياما نهاية التاريخ.

(٤) انظر:

Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments* (Indianapolis: Liberty Classics, 1982), p. 50.

(٥) انظر:

Albert O. Hirschman, The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism Before Its Triumph (Princeton: Princeton University Press, 1977).

ثبت المراجع

Abe, Yoshio, «The Basis of Japanese Culture and Confucianism (2),» *Asian Culture Quarterly 2* (1974): 21- 28.

Abegglen, James C., *The Japanese Factory: Aspects of Its Social Organization* (Glencoe, ill.: Free Press, 1958).

Abegglen, James C. and Stalk, George Jr., Kaisha: *The Japanese Corporation* (New York: Basic Books, 1985).

Agulhon, Maurice, *Le Cercle dans la France bourgeoise: 1810 - 1848: etude d'une mutation de sociabilite* (Paris: A Colin, 1977).

Agulhon, Maurice and Bodiguel, Maryvonne, *Les associations au village* (Le Paradou: Actes Sud, 1981).

Alchian, A., and Demsetz, H., «Production, Information Costs, and Economic Organization,» *American Economic Review* 62 (1972) .

Amsden, Alice H., *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* (New York/Oxford: Oxford University Press, 1989).

Arrow, Kenneth J., «Risk Perception in Psychology and Economics,» *Economic Inquiry* (1982): 1 - 9. _____, *The Limits of Organization* (New York: W.W. Norton, 197 4).

Ashton, T. S., *The Industrial Revolution, 1760 - 1830* (London: Oxford University Press, 1948).

Asselain, Jean-Charles, *Histoire economique de la France du XVIIIe siecle a nos Jours* (Paris: Editions du Seuil, 1984).

Bachnik, Jane M., «Recruitment Strategies for Household Succession: Rethinking Japanese Household Organization,» *Man* 18 (1983): 160 -182.

Bagnasco, Arnoldo, *Tre Italic: la problematica territoriale delta sviluppo italiano* (Bologna: Il Mulino, 1977).

Bagnasco, Arnoldo, and Pini, R., «Sviluppo economico e trasformazioni sociopolitche dei sistemi territoriali a economia diffus: Economia e struttura sociale,» *Quaderni Fondazione Feltrinelli* no 14 (1975).

Bahr, H. M., ed., *Utah in Demographic Perspective: Regional and National Contrasts* (Provo, Utah: Brigham Young University, 1981).

Baker, Hugh, *Chinese Family and Kinship* (New York: Columbia University Press, 1979).

Banfield, Edward C., *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, ill.: Free Press, 1958).

Bauer, Michel and Cohen, Elie, «Le politique, l'administratif, et l'exercice du pouvoir industriel,» *Sociologie du Travail* 27 (1985): 324 - 327.

Bautista, R. M. and Perina, E. M., eds., *Essays in Development Economics in Honor of Harry T. Oshima* (Manila: Philippine Institute for Development Studies, 1982).

Becker, Gary S., *A Treatise on the Family* (Cambridge: Harvard University Press, 1981).

_____, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*, second edition (New York: National Bureau of Economic Research, 1975).

_____, «Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior,» *Journal of Political Economy* 101 (199 3): 3 85 - 409.

_____, *The Economic Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press, 1976).

Bellah, Robert N., *Religion and Progress in Modern Asia* (Glencoe, ill. : Free Press, 1965)

_____, «Responses to Louis Dumont's 'A Modified View of Our Origins, The Christian Beginnings of Modern Individualism,»' *Religion* 12 (1982): 8391-.

_____,*Tokugawa Religion* (Boston: Beacon Press, 1957).

Bendix, Reinhard, «The Protestant Ethic-Revisited,» *Comparative Studies in Society and History* 9 (1967): 266 - 273.

Beniger, James R., *The Control Revolution: Technological and Economic Origins of the Information Society* (Cambridge: Harvard University Press, 1986).

Berger, Brigitte, ed., *The Culture of Entrepreneurship* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1991).

Berger, Peter L., *The Capitalist Spirit: Toward a Religious Ethic of Wealth Creation* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1990).

Berger, Peter L. and Hsiao, Hsin-Huang Michael, *In Search of an East Asian Development Model* (New Brunswick, NJ.: Transaction Books, 1988).

Bergere, Marie-Claire, «On the Historical Origins of Chinese Underdevelopment,» *Theory and Society* 13 (1984): 327- 337.

Bergeron, Louis, *Les capitalistes en France* (1780 - 1914) (Paris: Gallirnard, 1978).

Berle, Adolph A., *Power without Property: A New Development in American Political Economy* (New York: Harcourt, Brace, 1959).

Berle, Adolph A. and Means, Gardner C., *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Macmillan, 1932).

Blauner, Robert, *Alienation and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1973).

Blim, Michael L., *Made In Italy: Small-Scale Industrialization and Its Consequences* (New York: Praeger, 1990).

Bocking, Brian, «Neo-Confucian Spirituality and the Samurai Ethic,» *Religion* 10 (1980): 1 - 15.

Bonacich, Edna, «A Theory of Middleman Minorities,» *American Sociological Review* 38 (1972): 583 - 594.

Bond, Michael H. and Hofstede, Geert, «The Cash Value of Confucian Values,» *Human Systems Management* 8 (1989): 195- 200.

Braun, Hans-Joachim, *The German Economy in the Twentieth Century* (London and New York: Routledge, 1990).

Brown, Donna, «Race for the Corporate Throne,» *Management Review* 78 (1989): 22 - 29.

Buruma, Ian, *The 'Wages of Guilt: Memories of 'War in Germany and Japan* (New York: Farrar, Straus, Giroux, 1994).

Butler, John Sibley, *Entrepreneurship and Self-Help Among Black Americans: A Reconsideration of Race and Economics* (Albany, N.Y: State University of New York, 1991).

Buxbaum, David C., ed., *Chinese Family Law and Social Change in Historical and Comparative Perspective* (Seattle: University of Washington Press, 1978).

Calhoun, Craig, ed., *Comparative Social Research: Business Institutions* 12 (Greenwich, Conn.: JAI Press,1990).

Campbell, Joan, *Joy in Work, German Work. The National Debate, 1800-1945* (Princeton: Princeton University Press, 1989).

Carlson, Tucker, «Holy Dolers: The Secular Lessons of Mormon Charity,» *Policy Review* 59 (1992): 25 - 31.

Carter, Edward, Forster, Robert and Moody, Joseph N., eds., *Enterprise and Entrepreneurs in Nineteenth- and Twentieth-Century France* (Baltimore: Johns HopkinsUniversity Press, 1976).

Casey, Bernard, *Recent Developments in West Germany's Apprenticeship Training System* (London: Policy Studies Institute, 1991).

_____, «The Dual Apprenticeship System and the Recruitment and Retention of Young Persons in West Germany,» *British Journal of Industrial Relations* 24 (1986): 63 - 81.

Caves, Richard E. and Uekusa, Masu, *Industrial Organization in Japan* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1976).

Center for Strategic and International Studies, *Integrating Commercial and Military Technologies for National Strength: An Agenda for Change*. Report of the CSIS Steering Committee on Security and Technology (Washington, D.C.: Center for Strategic and International Studies, 1991).

Chan, Wellington K. K., *Merchants, Mandarins and Modern Enterprise in Late Ch'ing China* (Cambridge: Harvard East Asian Research Center, 1977).

_____, «The Organizational Structure of the 'Traditional Chinese Firm and Its Modern Reform,» *Business History Review* 56 (1982): 218 - 235.

Chandler, Alfred D., *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism* (Cambridge: Harvard University Press/Belknap, 1990).

_____, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge: Harvard University Press, 1977).

Chang, Chan Sup, «Chaebol: The South Korea Conglomerates,» *Business Horizons* 31 (1988): 51 - 57.

Chang, Kyung-sup, «The Peasant Family in the Transition from Maoist to Lewisian Rural Industrialization,» *Journal of Development Studies* 29 (1993): 220 - 244.

Chao, Paul, *Chinese Kinship* (London: Kegan Paul International, 1983).

Cherlin, Andrew J., *Marriage, Divorce, Remarriage* (Cambridge: Harvard University Press, 1981).

Cherrington, David J., *The Work Ethic: Working Values and Values that Work* (New York: Amacom, 1980).

Clegg, Stewart R. and Redding, S. Gordon, *Capitalism in Contrasting Cultures* Berlin: Walter de Gruyter, 1990).

Clifford, Mark L., *Troubled Tiger: Businessmen, Bureaucrats and Generals in South Korea* (Armonk, N.Y: M. E. Sharpe, 1994).

Coase, Ronald H., «The Nature of the Firm,» *Economica* 6 (1937): 38-405.

Cohen, Daniel, «The Fall of the House of Wang,» *Business Month* 135 (1990): 22 - 31.

Coleman, James S., «Social Capital in the Creation of Human Capital,» *American Journal of Sociology*, 94 Supplement (1988): S95-S120.

Congleton, Roger D., «The Economic Role of a Work Ethic,» *Journal of Economic Behavior and Organization* 15 (1991): 365 - 385.

Conroy, Hilary and Wray, Harry, eds., *Japan Examined: Perspectives on Modem Japanese History* (Honolulu: University of Hawaii Press, 1983).

Craig, Albert M., ed. *Japan: A Comparative View* (Princeton: Princeton University Press, 1979).

Critser, Greg, «On the Road: Salt Lake City, Utah,» *Inc.* January 1986).

Cropsey, Joseph, «What is Welfare Economics?» *Ethics* 65 (1955): 116 - 125 .

Crouzier, François, «Encore la croissance française au XIX siecle,» *Revue du nord* 54 1972): 271- 288.

Crouzier, Michel, *The Bureaucratic Phenomenon* (Chicago: University of Chicago Press, 1964).

Cumings, Bruce, «The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences,» *International Organization* 38 (1984): 1 - 40.

Cutts, Robert L., «Capitalism in Japan: Cartels and Keiretsu,» *Harvard Business Review* 70 (1992): 48 - 55.

D'Anitonio, William V. and Aldous, Joan, eds., *Families and Religions: Conflict and Change in Modem Society* (Beverly Hills, Ca.: Sage Publications, 1983).

Dahrendorf, Ralf, *Society and Democracy in Germany* (Garden City, N.Y: Doubleday, 1969).

Dale, Peter N., *The Myth of Japanese Uniqueness* (New York: St. Martin's Press, 1986).

Davidow, William H. and Malone, Michael S., *The Virtual Corporation: Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21st Century* (New York: HarperCollins, 1992).

Davis, Winston, 'Japanese Religious Affiliations: Motives and Obligations,» *Sociological Analysis* 44 (1983): 131 - 146.

De Vos, Susan and Lee, Yean-Ju, «Change in Extended Family Living Among Elderly People in South Korea,» *Economic Development and Cultural Change* (199 3): 377 - 393.

Diamond, Larry, «Economic Development and Democracy Reconsidered,» *American Behavioral Scientist* 15 (1992): 450 - 499.

Dore, Ronald P., *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973).

_____, «Goodwill and the Spirit of Market Capitalism,» *British Journal of Sociology* 34 (1983): 459 - 482.

Drucker, Peter F., «The End of Japan, Inc.?» *Foreign Affairs* 72 (1993): 10 - 15.

Du Toit, Andre, «No Chosen People,» *American Historical Review* 88 (1983).

Dumont, Louis, «A Modified View of Our Origins: The Christian Beginnings of Modern Individualism,» *Religion* 12 (1982): 1 - 27.

Dunlop, John, Harbison, F. et. al., *Industrialism Reconsidered: Some Perspectives on a Study over Two Decades of the Problems of Labor* (Princeton: Inter-University Study for Human Resources, 1975).

Durkheim, Emile, *The Division of Labor in Society* (New York: Macmillan, 1933).

Dyer, W Gibb, *Cultural Change in Family Firms: Anticipating and Managing Business and Family Transitions* (San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1986).

Eckstein, Harry, «Political Culture and Political Change,» *American Political Science Review* 84 (1990): 253 - 259.

Eisenstadt, S. N., ed., *The Protestant Ethic and Modernization: A Comparative View* (New York: Basic Books, 1968).

Elvin, Mark, *The Pattern of the Chinese Past: A Social and Economic Interpretation* (Stanford: Stanford University Press, 1973).

_____, «Why China Failed to Create an Endogenous Industrial Capitalism: A Critique of Max Weber's Explanation,» *Theory and Society* 13 (1984): 379 - 391.

Encarnation, Dennis, *Rivals Beyond Trade: American v. Japan in Global Competition* (Ithaca, N.Y: Cornell University Press, 1992).

Enzenberger, Hans Magnus, *Civil «Wars: From L.A. to Bosnia* (New York: New Press, 1994).

Etzioni, Amitai, «A New Kind of Socioeconomics (vs. Neoclassical Economics),» *Challenge* 33 (1990): 31 - 32.

_____, *The Moral Dimension: Toward a New Economics* (New York: Free Press, 1988).

Fallows, James, Looking at the Sun: *The Rise of the New East Asian Economic and Political System* (New York: Pantheon Books, 1994).

_____, *More Like Us: Making America Great Again* (Boston: Houghton Mifflin, 1989).

Feingold, David, Brendley, K., Lempert, R., et. al., *The Decline of the US Machine Tool Industry and Prospects/or its Sustainable Recovery* (Santa Monica, Ca.: RAND Corporation MR-4790-1/STP, 1994).

Feuerwerker, Albert, *China's Early Industrialization* (Cambridge: Harvard University Press, 1958).

_____, *The Chinese Economy ca. 1870 - 1911* (Ann Arbor, Mich.: University of Michigan Press, 1969).

_____, «The State and the Economy in Late Imperial China,» *Theory and Society 13* (1984): 297- 326.

Fisher, Albert L., «Mormon Welfare Programs,» *Social Science Journal* 25 (1978): 75 - 99.

Fix, Michael and Passel, Jeffrey S., *Immigration and Immigrants* (Washington, D.C.: Urban Institute, 1994).

Fogel, Robert W, *Railroads and Economic Growth* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1964).

Form, W H ., «.Auto Workers and their Machines: A Study of Work, Factory, and Job Satisfaction in Four Countries,» *Social Forces* 52 (1973): 1 - 15.

Fox, Alan, *Beyond Contract: Work, Power and Trust Relationships* (London: Faber and Faber, 1974).

Frazier, E. Franklin, *Black Bourgeoisie* (New York: Collier Books, 1962).

Freedman, Maurice, *Chinese Lineage and Society: Fujian and Guangdong* (London: Althone, 1966).

_____, Maurice, *The Study of Chinese Society* (Stanford: Stanford University Press, 1979).

_____, *Family and Kinship in Chinese Society* (Stanford: Stanford University Press, 1970).

Fricke, Thomas E. and Thornton, Arland, «Social Change and the Family: Comparative Perspectives from the West, China, and South Asia,» *Sociological Forum* 2 (1987): 746 - 779.

Fridenson, Patrick and Straus, Andre, *Le Capitalism franfais 19e-20e siecles: blocages et dynamismes d'une croissance* (Paris: Fayard, 1987).

Friedland, Roger and Robertson, A. F., *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* (New York: Aldine de Gruyter, 1990).

Friedman, David, *The Misunderstood Miracle* (Ithaca, N.Y: Cornell University Press, 1988).

Fua, Giorgio and Zacchia, Carlo, *Industrilizzazione senza fratture* (Bologna: Il Mulino, 1983).

Fukuyama, Francis, *The End of History and the Last Man* (New York: Free Press, 1992).

_____, «The End of History?» *National Interest* (1989): 3 - 18.

_____, «Great Planes,» *New Republic* (1993): 10 - 11.

_____, «Immigrants and Family Values,» *Commentary* 95 (1993): 26 - 32.

_____, «The Primacy of Culture,» *Journal of Democracy* 6 (1995): 7- 14.

Fullerton, Kemper, «Calvinism and Capitalism,» *Harvard Theological Review* 21 (1928): 163 - 191.

Furnham, Adrian, *The Protestant Work Ethic: The Psychology of Work-Related Beliefs and Behaviors* (London: Routledge and Kegan Paul, 1990).

_____, «The Protestant Work Ethic and Attitudes Towards Unemployment,» *Journal of Occupational Psychology* 55 (1982): 277 - 285.

_____, «The Protestant Work Ethic: A Review of the Psychological Literature,» *European Journal of Social Psychology* 14 (1984): 87 - 104.

Galenson, Walter, ed., *Economic Growth and Structural Change in Taiwan* (Ithaca, N.Y: Cornell University Press, 1979).

Galenson, Walter, and Lipset, Seymour Martin, eds., *Labor and Trade Unionism* (New York: Wiley, 1960).

Ganley, Gladys D., «Power to the People via Personal Electronic Media,» *Washington Quarterly* (1991): 5 - 22.

Gansler, Jacques, *Affording Defense* (Cambridge: MIT Press, 1991).

Geertz, Clifford, *The Interpretation of Cultures* (New York: Basic Books, 197 3).

Gellner, David, «Max Weber: Capitalism and the Religion of India,» *Sociology* 16 (1982): 526 - 543.

Gellner, Ernest, *Conditions of Liberty: Civil Society and its Rivals* (London: Hamish Hamilton, 1994).

_____, *Plough, Sword, and Book: The Structure of Human History* (Chicago: University of Chicago Press, 1988).

Gerlach, Michael L., *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business* (Berkeley: University of California Press, 1992).

Gerschenkron, Alexander, *Economic Backwardness in Historical Perspective* (Cambridge: Harvard University Press, 1962).

Gibbs, W. Wayt, «Software's Chronic Crisis,» *Scientific American* 271 (1994): 86 - 95.

Glazer, Nathan, «Black and Ethnic Groups: The Difference and the Political Difference It Makes,» *Social Problems* 18 (1971): 444 - 461.

_____, «The Street Gangs and Ethnic Enterprise,» *Public Interest* (1972): 82 - 89.

Glendon, Mary Ann, *Rights Talk: The Impoverishment of Political Discourse* (New York: Free Press, 1991).

Godley, Michael R., *The Mandarin Capitalists from Nanyang: Overseas Chinese Enterprise in the modernization of China 189* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).

Goffee, Robert and Sease, Richard, eds., *Entrepreneurship in Europe: The Social Processes* (London: Croom Helm, 1987).

Goode, William, *World Revolution and Family Patterns* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1963).

Goodwin, Leonard, «Welfare Mothers and the Work Ethic,» *Monthly Labor Review* 95 (1972): 35 - 37.

Gordon, Michael, ed., *American Family in Social-Historical Perspective* (New York: St. Martin's Press, 1973).

Gouldner, Alvin W, «The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement,» *American Sociological Review* 25 (1960): 161 - 178.

Granovetter, Mark, «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness,» *American Journal of Sociology* 91 (1985): 481 - 510.

Green, Donald, and Shapiro, Ian, *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science* (New Haven: Yale University Press, 1994).

Green, Robert W, *Protestantism, Capitalism, and Social Science: The Weber Thesis Controversy* (Lexington, Mass.: D. C. Heath, 197 3).

Grochla E., and Gaugler, E., eds., *Handbook of German Business Management,* (Stuttgart: C. E. Poeschel Verlag, 1990).

Gross, C., *The Guild Merchant* (Oxford: Clarendon Press, 1980).

Hadley, Eleanor, *Antitrust in Japan* (Princeton: Princeton University Press, 1970).

Hagen, Everett E., *On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins* Hoomewood, Ill.: Dorsey Press, 1962).

Hamilton, Gary G. and Biggart, Nicole W., «Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East,» *American Journal of Sociology* 94 (1988): S52-S94.

Hamilton, Gary G. and Kao, Cheng-shu, «The Institutional Foundations of Chinese Business: The Family Firm in Taiwan,» *Comparative Social Research* 12 (1990): 135 - 151.

_____, «Max Weber and the Analysis of East Asian Industrialization,» *International Sociology* 2 (1987): 289 - 300.

Hamssen, Johannes, *History of the German People After the Close of the Middle Ages* (New York: AMS Press, 1909).

Hardin, Russell, *Collective Action* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1982).

Hareven, Tamara K., «The History of the Family and the Complexity of Social Change,» *American Historical Review* 96 (1991): 95 - 122.

_____, «Reflections on Family Research in the People's Republic of China,» *Social Research* 54 (1): 663 - 689.

Harrison, Lawrence E., Who Prospers? *How Cultural Values Shape Economic and Political Success* (New York: Basic Books, 1992).

Hashimoto, Masanori, *The Japanese Labor Market in a Comparative Perspective with the U.S.: A Transaction-Cost Interpretation* (Kalamazoo, Mich.: W. E. Upjohn Institute for Employment Research, 1990).

Heller, Robert, «How the Chinese Manage to Keep It All in the Family,» *Management Today* (1991): 31 - 34.

Harrigel, Eugen, *Zen in the Art of Archery* (New York: Pantheon Books, 1953).

Hexham, Irving, «Dutch Calvinism and the Development of Afrikaner Nationalism,» *African Affairs* 79 (1980): 197 - 202.

Hickson, Charles and Thompson, Earl E., «A New Theory of Guilds and European Economic Development,» *Explorations in Economic History* 28 (1991): 127 - 168.

Hirschman, Albert O., *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before its Triumph* (Princeton: Princeton University Press, 1977).

Hirschmeier, Johannes, *The Origins of Entrepreneurship in Meiji Japan* (Cambridge: Harvard University Press, 1964).

Hirszowicz, Maria, *Industrial Sociology: An Introduction* (New York: St. Martin's Press, 1982).

Ho Samuel P. S., *Small-Scale Enterprises in Korea and Taiwan* (Washington, D.C.: World Bank, Staff Research Working Paper 384, April 1980).

Hoffmann, Stanley, *Decline or Renewal? France since the 1930s* (New York: Viking Press, 1974).

Hoffmann, Stanley, Kindleberger, Charles et. al., *In Search of France* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1963).

Hofheinz, Roy Jr. and Calder, Kent E., *The Eastasia Edge* (New York: Basic Books, 1982).

Hofstede, Geert and Bond, Michael H., «The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth,» *Organizational Dynamics* (1988): 5 - 21.

Horie, Yasuzo, «Business Pioneers in Modern Japan,» *Kyoto University Economic Review* 30 (1961): 1- 16.

_____, «Confucian Concept of State in Tokugawa Japan,» *Kyoto University Economic Review* 32 (1962): 26 - 38.

Hounshell, David A., *From the American System to Mass Production 1800 - 1932* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1984).

Howard, Ann and Wilson, James A., «Leadership in a Declining Work Ethic,» *California Management Review* 24 (1982): 33 - 46.

Hsu, Francis L. K., *Iemoto: The Heart of Japan* (New York: Schenkman Publishing Co., 1975).

Hsu, Francis L. K., *Under the Ancestors' Shadow: Kinship, Personality and Social Mobility in China* (Stanford, Ca.: Stanford University Press, 1971).

_____, *Kinship and Culture* (Chicago: Aldine Publishing Co., 1971).

Huber, Peter, *Orwell's Revenge: The 1984 Palimpsest* (New York: Free Press, 1994).

Huber, Peter, Kellogg, Michael et. al., *The Geodesic Network II: 1993 Report on Competition in the Telephone Industry* (Washington, D.C.: The Geodesic Company, 1994).

Huntington, Samuel P., The Third wave: *Democratization in the Late Twentieth Century* (Oklahoma City: University of Oklahoma Press, 1991).

_____, «The Clash of Civilizations?» *Foreign Affairs* 72 (1993): 22 - 49.

Huntington, Samuel P. and Weiner, Myron, eds., *Understanding Political Development* (Boston: Little, Brown and Co., 1987).

Hutcheon, Robin, *First Sea Lord: The Life and Works of Sir Y. K. Pao* (Hong Kong: Chinese University Press, 1990).

Imai, Ken'ichi, «The Corporate Network in Japan,» *Japanese Economic Studies* 16 (1986): 3 - 37.

Jacobs, Jane, *The Death and Life of Great American Cities* (New York: Random House, 1961).

Jacobs, Norman, *The Origins of Modern Capitalism in Eastern Asia* (Hong Kong: Hong Kong University Press, 1958).

Jacoby, Sanford, «The Origins of Internal Labor Markets in Japan,» *Industrial Relations* 18 (1979): 184 - 196.

Jamieson, Ian, *Capitalism and Culture: A Comparative Analysis of British and American Manufacturing Organizations* (London: Gower, 1980).

_____, «Some Observations on Socio-Cultural Explanations of Economic Behaviour,» *Sociological Review* 26 (1978): 777 - 805.

Janelli, Roger L., *Making Capitalism: The Social and Cultural Construction of a South Korean Conglomerate* (Stanford: Stanford University Press, 1993).

Janelli, Roger L. and Janelli, Dawn-hee Yrm, «Lineage Organization and Social Differentiation in Korea,» *Man* 13 (1978): 272 - 289.

Jenner, W J. F., *The Tyranny of History. The Roots of China's Crisis* (London: Allen Lane/The Penguin Press, 1992).

Johnson, Chalmers, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982).

_____, «Keiretsu: An Outsider's View,» *Economic Insights* 1 (1990): 15 -17.

_____, «The People Who Invented the Mechanical Nightingale,» *Daedalus* 119 (1990): 71 - 90.

Johnson, Chalmers, and Keehn, E. B., «A Disaster in the Making: Rational Choice and Asian Studies,» *National Interest* no. 36 (1994): 14 - 22.

Johnson, Chalmers, Tyson, Laura D'Andrea et. al., *The Politics of Productivity* (Cambridge: Ballinger Books, 1989).

Jones, Leroy P. and Sakong, I., *Government, Business, and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case* (Cambridge: Harvard University Press, 1980).

Julius, DeAnne, *Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment* (London: Royal Institute of Intl Affairs, 1990).

Kao, John, «The Worldwide Web of Chinese Business,» *Harvard Business Review* 71 1993): 24 - 34.

Kaplan, Robert, «The Anarchy,» *Atlantic* 273 (February, 1994): 44- 81.

Katz, Harry and Sabel, Charles, «Industrial Relations and Industrial Adjustment in the Car Industry,» *Industrial Relations* 24 (1984): 295 - 315.

Katz, Harry, *Shifting Gears: Changing Labor Relations in the US Automobile Industry Cambridge*: MIT Press, 1985).

Keeble, David and Wever, E., eds., *New Firms and Regional Development in Europe* (London: Croom Helm, 1982).

Kelman, Steven, '»Public Choice' and Public Spirit,» *Public Interest* (1987): 80 - 94.

Kenney, Charles C., «Fall of the House of Wang,» *Computerworld* 26 (1992): 67 - 68.

Kerr, Clark, Dunlop, John et. al., *Industrialism and Industrial Man: The Problems of Labor and Management in Economic Growth* (Cambridge: Harvard University Press, 1960).

Kertzer, David I., ed., *Family Life in Central Italy, 1880 - 1910: Sharecropping, Wage labor, and Coresidence* (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1984).

Kertzer, David I. and Saller, Richard P., *The Family in Italy from Antiquity to the Present* (New Haven: Yale University Press, 1991).

Kim, Choong Soon, *The Culture of Korean Industry: An Ethnography of Poongsan Corporation* (Tucson: The University of Arizona Press, 1992).

Kim, Eun Mee, «From Dominance to Symbiosis: State and Chaebol in Korea,» *Pacific Focus* 3 (1988): 105 - 121.

Kim, Kwang Chung and Kirn, Shin, «Kinship Group and Patrimonial Executives in a Developing Nation: A Case Study of Korea,» *Journal of Developing Areas* 24 (1989): 27 - 45.

Kim, Myung-hye, «Transformation of Family Ideology in Upper-Middle - Class Families in Urban South Korea,» *Ethnology* 32 (1993): 69 - 85.

King, Winston L., «A Christian and a Japanese-Buddhist Work-Ethic Compared,» Religion 11 (1981): 207- 226.

Kinzer, Robert H. and Sagarin, Edward, *The Negro in American Business: The Conflict Between Separation and Integration* (New York: Greenberg, 1950).

Kitagawa, Joseph M., *Religion in Japanese History* (New York: Columbia University Press, 1966) .

Kitaoji, Hironobu, «The Structure of the Japanese Family,» *American Anthropologist* 73 (1971): 1036 - 57.

Klitgaard, Robert E., *Tropical Gangsters* (New York: Basic Books, 1990).

Kotkin, Joel, *Tribes: How Race, Religion, and Identity Determine Success in the New Global Economy* (New York: Random House, 1993).

Krugman, Paul, «The Myth of Asia's Miracle,» *Foreign Affairs* 73 (1994): 28 - 44.

Kumagai, Fumie, «Modernization and the Family in Japan,» *Journal of Family History* 11 (1986): 371 - 382.

Kumon, Shumpei and Rosovsky, Henry, eds., *The Political Economy of Japan. Vol. 3: Cultural and Social Dynamics* (Stanford: Stanford University Press, 1992).

Kwon, Jene K., *Korean Economic Development* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1989).

Landes, David S., «French Entrepreneurship and Industrial Growth in the Nineteenth Century,» *Journal of Economic History* 9 (1949): 45 - 61.

Landes, David S., «New-Model Entrepreneurship in France and Problems of Historical Explanation,» *Explorations in Entrepreneurial History, Second Series* 1(1963):56 - 75.

Laslett, Peter N., and Wall, Richard, eds., *Household and Family in Past Time* (Cambridge: Cambridge University Press, 1972).

Lau, Lawrence J., *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1986).

Lazonick, William, *Competitive Advantage on the Shop Floor* (Cambridge: Harvard University Press, 1990).

Lebra, Takie Sugiyama, «.Adoption Among the Hereditary Elite of Japan: Status Preservation Through Mobility,» *Ethnology* 28 (1989): 185 - 218.

Lee, Sang M. and Yoo, S., «The K-Type Management: A Driving Force behind Korean Prosperity,» *Management International* Review 27 (1987): 68 - 77.

Lee, Shu-Ching, «China's 11-aditional Family, Its Characteristics and Disintegration,» *American Sociological Review* 18 (1953): 272 - 280.

Lee, W. R., and Rosenhaft, Eve, *The State and Social Change in Germany*, 18801980- (New York, and Oxford, Berg, 1990).

Leff, Nathaniel H., «Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups,» *Economic Development and Cultural Change* 26 (1978): 661 - 675.

Levine, Solomon B., *Industrial Relations in Postwar Japan* (Urbana, ID.: University of Illinois Press, 1958).

Levy, Marion J., *The Family Revolution in Modern China* (Cambridge: Harvard University Press, 1949).

Levy, Marion J., *The Rise of the Modern Chinese Business Class* (New York: Institute of Pacific Relations, 1949).

Light, Ivan H., *Ethnic Enterprise in America* (Berkeley: University of California Press, 1972).

Light, Ivan H. and Bonacich, Edna, *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles*, 1965 - 1982 (Berekeley: The University of California Press, 1988).

Lincoln, James R., Olson, Jon et. al., «Cultural Effects on Organizational Structure: The Case of Japanese Firms in the United States,» *American Sociological Review* 43 (1978): 829 - 847.

Lincoln, James R., Gerlach, Michael L. et. al., «Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercorporate Ties,» *American Sociological Review* 57 (1992): 561- 585.

Lindblom, Charles, *Politics and Markets: The World's Political-Economic Systems* (New York: Basic Books, 1977).

Lipset, Seymour Martin, *Continental Divide: The Values and Institutions of the United States and Canada* (New York & London: Routledge, 1990).

_____, «Culture and Economic Behavior: A Commentary,» *Journal of Labor Economics* 11 (1993): S330 - 347.

_____, *Revolution and Counterrevolution* (New York: Basic Books, 1968).

_____, «Pacific Divide: American Exceptionalism- Japanese Uniqueness,» in *Power Shifts and Value Changes in the Post Cold War World*, Proceedings of The Joint Symposium of the International Sociological Association's Research Committees: Comparative

Sociology and Sociology of Organizations Japan: Kibi International University, Institute of International Relations of Sophia University, and Social Science Research Institute of International Christian University, 1992).

_____, «Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Pol Legitimacy,» *American Political Science Review* 53 (1959): 69 - 105.

_____, «The Work Ethic, Then and Now,» *Journal of Labor Research* 13 (1992): 45 - 54 .

Lipset, Seymour Martin and Hayes, Jeff, «Individualism: A Double-Edged Sword,» *Responsive Community* 4 (1993): 69 - 81.

Locke, John, *The Second Treatise of Government* (Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1952) .

Lockwood, William W, *The Economic Development of Japan: Growth and Structural Change, 1868 - 1938* (Princeton: Princeton University Press, 1954).

Macaulay, Stewart, «Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study,» *American Sociological Review* 28 (1963): 55 - 69.

Mahler, Vincent A. and Katz, Claudio, «Social Benefits in Advanced Capitalist Countries,» *Comparative Politics* 21 (1988): 38- 59.

Martin, David, *Tongues of Fire. The Explosion of Protestantism in Latin America* (Oxford: Basil Blackwell, 1990).

Marry, Martin E. and Appleby, R. Scott, eds., *Accounting/or Fundamentalisms: The Dynamic Character of Movements* (Chicago: University of Chicago Press, 1994).

_____, eds., *Fundamentalisms and Society. Reclaiming the Sciences, the Family, and Education* (Chicago: University of Chicago Press, 1993).

Mason, Edward S., *The Economic and Social Modernization of the Republic of Korea* (Cambridge: Harvard University Press, 1980).

Mason, Mark, *American Multinationals and Japan: The Political Economy of Japanese Capital Controls, 1899 - 1980* (Cambridge: Harvard University Press, 1992).

Mathias, Peter and Postan, M. M., eds., *The Cambridge Economic History of Europe, Vol. VII: The Industrial Economies: Capital, Labour, and Enterprise. Part I: Britain, France, Germany, and Scandinavia* (London: Cambridge University Press, 1978).

Maurice, Marc, Sellier, Francois et. al., *The Social Foundations of Industrial Power: A Comparison of France and Germany* (Cambridge: MIT Press, 1986).

Mayo, Elton, *The Human Problems of an Industrial Civilization* (New York: Macmillan, 1933).

Mayo, Elton, *The Social Problems of an Industrial Civilization* (London: Routledge and Kegan Paul, 1962).

McFarquhar, Roderick, «The Post-Confucian Challenge,» *Economist* (1980): 67 - 72.

McMullen, I. J., «Rulers or Fathers? A Casuistical Problem in Early Modern Japanese Thought,» *Past and Present* 116 (1987): 56 -97.

McNamara, Dennis L., *The Colonial Origins of Korean Enterprise, 1910 - 1945* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990).

_____, *«Entrepreneurship in Colonial Korea: Kim Yon-su,» Modern Asian Studies* 22 (1988): 165 - 177. Mead, Margaret and Metraux, Rhoda, Themes in French Culture: A Pre/ace to a Study of French Community (Stanford: Stanford University Press, 1954).

Mearsheimer, John J., «Back to the Future: Instability in Europe after the Cold War,» *International Security* 15 (1990): 5 - 56.

Merton, Robert K., «Science, Religion, and Technology in Seventeenth Century England,» Osiris 4 (19.38): 360 - 632.

Miller, Michael B., *The Bon Marche: Bourgeois Culture and the Department Store, 1869 - 1920* (Princeton: Princeton University Press, 1981).

Milward, Alan S. and Saul, S. B., *The Development of the Economies of Continental Europe 1780 - 1870* (London: George Allen and Unwin, 1977).

Min, Pyong Gap and Jaret, Charles, «Ethnic Business Success: The Case of Korean Small Business in Atlanta,» *Sociology and Social Research* 69 (1985): 412 - 435.

Miyanaga, Kuniko, *The Creative Edge: Emerging Individualism in* Japan (New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1991).

Montagu-Pollack, Matthew, «Stocks: Hong Kong, Indonesia, Japan, Malaysia, Philippines, Singapore, South Korea, Taiwan, Thailand,» *Asian Business* 28 (1992): 56 - 65.

Moore, Barrington Jr., *Social Origins of Dictatorship and Democracy* (Boston: Beacon Press, 1966).

Moore, R. A., «.Adoption and Samurai Mobility in Tokugawa Japan,» *Journal of Asian Studies* 29 (1970): 617 - 632.

Morgan, S. Philip and Hiroshima, Kiyoshi, «The Persistence of Extended Family Residence in Japan: Anachronism or Alternative Strategy?» *American Sociological Review* 48 (1983): 269 - 281.

Morioka, Kiyomi, «Demographic Family Changes in Contemporary Japan,» *International Social Science Journal* 126 (1990): 511 - 522.

Morishima, Michio, «Confucius and Capitalism,» *UNESCO Courier* (1987): 34 - 37.

Morishima, Michio, *Why Has Japan Succeeded? Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982).

Moynihan, Daniel P. and Glazer, Nathan, *Beyond the Melting Pot: The Negroes, Puerto Ricans, Italians, and Irish of New York City* (Cambridge: MIT Press, 1963).

Muller, Jerry Z., *Adam Smith in His Time and Ours: Designing the Decent Society* (New York: Free Press, 1992).

Myers, Ramon H., «The Economic Transformation of the Republic of *China on Taiwan*,» China Quarterly 99 (1984): 500 - 528.

Myrdal, Gunnar, *Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations*. 3 vols. (New York: Twentieth Century Fund, 1968).

Nakamura, James I. and Miyamoto, Matao, «Social Structure and Population Change: A Comparative Study of Tokugawa Japan and Ch'ing China,» *Economic Development and Cultural Change* 30 (1982): 229 - 269.

Nakane, Chie, *Japanese Society* (Berkeley: University of California Press, 1970).

Nakane, Chie, *Kinship and Economic Organization in Rural Japan* (London: Althone Press, 1967).

Nee, Victor, «The Peasant Household Economy and Decollectivization in China,» *Journal of Asian & African Studies* 21 (1986): 185 - 203.

Nee, Victor and Sijin, Su, «Institutional Change and Economic Growth in China: The View From the Villages,» *Journal of Asian Studies* 49 (1990): 3 - 25.

Nee, Victor and Stark, David, eds., *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe* (Stanford: Stanford University Press, 1989).

Nee, Victor and Wong, Herbert Y, «.Asian American Socioeconomic Achievement: The Strength of the Family Bond,» *Sociological Perspectives* 28 (1985): 281 - 306.

Nee, Victor and Young, Frank W., «Peasant Entrepreneurs in China's «Second Economy»: An Institutional Analysis,» *Economic Development and Cultural Change* 39 (1991): 293 - 310.

Needham, Joseph, *Science and Civilization in China. Vol. I: Introductory Orientations* (Cambridge: Cambridge University Press, 1954).

Negandhi, A. R. and Estafen, B. D., «A Research Model to Determine the Applicability of American Management Know-How in Differing Cultures,» *Academy of Management Journal* 8 (1965): 309 - 318.

Neison, Bryce, «The Mormon Way,» Geo 4 (1982): 79 - 80.

Nevins, Allan and Hill, Frank E., Ford: *Decline and Rebirth 1933 - 1962* (New York: Charles Scribner's Sons, 1962).

Nevins, Allan and Hill, Frank E., Ford: *Expansion and Challenge 1915 - 1933* (New York: Charles Scribner's Sons, 1954).

Nevins, Allan and Hill, Frank E., Ford: *The Times, the Man, the Company* (New York: Charles Scribner's Sons, 1954).

Nechols, James. and Wright, Colin, eds., *From Political Economy to Economics... and Back*? (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1990).

Niehoff, Justin D., «The Villager as Industrialist: Ideologies of Household Manufacturing in Rural Taiwan,» *Modem China* 13 (1987): 278 - 309.

Nivison, David S. and Wright, Arthur F., eds., *Confucianism in Action* (Stanford: Stanford University Press, 1959).

Noam, Eli, *Telecommunications in Europe* (New York and Oxford: Oxford University Press, 1992).

North, Douglass C. and Thomas, Robert P., *The Rise of the ™»stem World: A New Economic History* (Cambridge: Cambridge University Press, 1973).

Novak, Michael, *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism* (New York: Free Press, 1993).

Brian, Patrick and Keyder, Caglar, *Economic Growth in Britain and France Chicago: University of Chicago Press, 1957*).

O'Dea, Thomas F., *The Mormons* (Chicago: University of Chicago Press, 1957).

Okochi, Akio and Yasuoka, Shigeaki, eds., *Family Business in the Era of Industrial Growth* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1984).

Olson, Mancur, *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups* (Cambridge: Harvard University Press, 1965).

_____,*The Rise and Decline of Nations* (New Haven: Yale University Press, 1982).

Orru, Marco, Hamilton, Gary et. al., «Patterns of Inter-Firm Control in Japanese Business,» *Organization Studies* 10 (1989): 549 - 574.

Parish, William L., ed., *Chinese Rural Development: The Great Transformation* (Armonk, N.Y: M.E. Sharpe, 1985).

Pelikan, Jaroslav., Kitagawa, Joseph et. al., *Comparative Work Ethics: Christian, Buddhist, Islamic* (Washington, D.C.: Library of Congress, 1985).

Piore, Michael J. and Berger, Suzanne, *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies* (Cambridge: Cambridge University Press, 1980).

Poole, Gary A., '»Never Play Poker With This Man',» *Unix World* 10 (1993): 46 - 54.

Porter, Bruce, *War and the Rise of the Nation-State* (New York: Free Press, 1993).

Postan, M. M., Rich, E. E., and Miller, Edward, eds., *Cambridge Economic History of Europe*, Vol. 3 (Cambridge: Cambridge University Press, 1963).

Potter, Jack M., *Capitalism and the Chinese Peasant* (Berkeley: University of California Press, 1968).

Preston, Richard, *American Steel* (New York: Avon Books, 1991).

Prestowitz, Clyde V., Jr., *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead* (New York: Basic Books, 1988).

Putnam, Robert D., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton: Princeton University Press, 1993).

_____, «Bowling Alone: America's Declining Social Capital,» *Journal of Democracy 6* (1995): 65 - 78.

_____,«The Prosperous Community,» *American Prospect* (1993): 35 - 42.

Pye, Lucian W., *Asian Power and Politics: The Cultural Dimensions of Authority* (Cambridge: Harvard University Press, 1985).

Rauch, Jonathan, *Demosclerosis: The Silent Killer of American Government* (New York: Times Books, 1994).

Redding, S. Gordon, *The Spirit of Chinese Capitalism* (Berlin: De Gruyter, 1990).

Rhoads, Steven E., *The Economist's View of the World: Government, Markets, and Public Policy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985).

_____, «Do Economists Overemphasize Monetary Benefits?,» *Public Administration Review* (1985): 815 - 820.

Rich, E. E., and Wilson, C.H., eds., *The Economic Organization of Early Modern Europe, in The Cambridge Economic History of Europe,* Vol. 5 (Cambridge: Cambridge University Press, 1977).

Richter, Rudolf, ed., *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 135 (1979): 455 - 473.

Riesman, David, Glazer, Nathan et. al., *The Lonely Crowd* (New Haven: Yale University, 1950).

Riha, Thomas, «German Political Economy: History of an Alternative Economics,» *mal Journal of Social Economics* 12 (1985).

Roberts, Bryan R., «Protestant Groups and Coping with Urban Life in Guatemala,» *American Journal of Sociology* 6 (1968): 753 - 767.

H. H., *Aspects of the Rise of Economic Individualism* (Cambridge: Cambridge University Press, 1933).

Rose, Michael, *Re-working the Work Ethic: Economic Values and Socio-Cultural Politics* (York: Schocken Books, 1985).

Rosen, Bernard, «The Achievement Syndrome and Economic Growth in Brazil,» *Social Forces* 42 (1964): 341 - 354.

Rosenberg, Nathan and Birdzell, L. E., *How the West Grew Rich* (New York: Basic 1986).

Rozman, Gilbert, ed., *The East Asian Region: Confucian Heritage and Its Modem Adaptation* (Princeton: Princeton University Press, 1991).

Ruthven, Malise, «The Mormon's Progress,» *Wilson Quarterly* 15 (1991): 23 - 47.

Sabel, Charles and Zeitlin, Jonathan, «Historical Alternatives to Mass Production: Markets and Technology in Nineteenth-Century,» *Past and Present* 108 (1985): 33 - 176.

Sabel, Charles and Piore, Michael, *The Second Industrial Divide* (New York: Basic 1984).

Sabel, Charles, *Work and Politics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).

Saith, Ashwani, ed., *The Re-Emergence of the Chinese Peasantry: Aspects of Rural Decollectivation* (London: Croom Helm, 1987).

Sakai, Kuniyasu, «The Feudal World of Japanese Manufacturing,» *Harvard Business* 8 (1990): 38 - 47.

Salaff, Janet W., *Working Daughters of Hong Kong: Filial Piety or Power in the Family?* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).

Samuelsson, Kurt, *Religion and Economic Action* (Stockholm: Svenska Bokforlaget, 1961).

Sandler, Todd, *Collective Action: Theory and Applications* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1992).

Steven, «Traditional Chinese Corporations: Beyond Kinship,» *Journal of Asian Studies* 43 (1984): 391 - 415.

Scherer, Frederick M. and Ross, David, *Industrial Market Structure and Economic Performance.* Third Edition (Boston: Houghton Mifflin Co., 1990).

Schmalensee, Richard and Willig, Robert D., eds., *Handbook of Industrial Organization* (Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 1989).

Schmidt, Vivien, «Industrial Management under the Socialists in France: Decentralized Dirigisme at the National and Local Levels,» *Comparative Politics* 21(1988): 53 - 72.

Schumpeter, Joseph A., *The Theory of Economic Development* (Cambridge: Harvard University Press, 1951).

Schwatz, Barry, *The Costs of Living: How Market Freedom Erodes the Best Things of Life* (New York: Norton, 1994).

Scott, Richard, «British Immigrants and the American Work Ethic in the Mid-Nineteenth Century,» *Labor History* 26 (1985): 87 - 102.

Scranton, Philip, «Understanding the Strategies and Dynamics of Long-lived Family Firms,» *Business and Economic History* 21 (1992): 219 - 227.

Sen, Amartya K., «Behavior and the Concept of Preference,» *Economics* 40 (197 3): 214 - 259.

_____, «Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory,» *Philosophy and Public Affairs* 6 (1977): 317 - 344.

Sexton, James, «Protestantism and Modernization in Two Guatemalan Towns,» *American Ethnologist* 5 (1978): 280 - 302.

Shane, Scott, *Dismantling Utopia: How Information Ended the Soviet Union* (Chicago: Ivan Dee, 1994).

Shima, Mutsuhiko, «In Quest of Social Recognition: A Retrospective View on the Development of Korean Lineage Organization,» *Harvard Journal of Asiatic Studies* 50 (1990): 30 - 78.

Shimokawa, Koichi, 'Japan's Keiretsu System: The Case of the Automobile Industry,» *Japanese Economic Studies* 13 (1985): 3 - 31.

Shin, Eui-Hang and Han, Shin-Kap, «Korean Immigrant Small Business in Chicago: An Analysis of the Resource Mobilization Processes,» *Amerasia* 16 (1990): 39- 60.

Shiroyama, Saburo, «A Tribute to Honda Soichiro,» *Japan Echo* (1991): 82 - 85.

Silin, Robert H., *Leadership and Values: The Organization of Large Scale Taiwanese Enterprises* (Cambridge: Harvard University Press, 1976).

Skocpol, Theda, Evans, Peter B. et. al., eds., *Bringing the State Back In* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985).

Skully, Michael T., ed., *Financial Institutions and Markets in the Far East. A Study of China, Hong Kong, Japan, South Korea* (New York: St. Martin's Press, 1982).

Smelser, Neil J. and Swedberg, Richard, eds., *The Handbook of Economic Sociology* (Princeton: Princeton University Press, 1994).

Smith, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Indianapolis: Liberty Classics, 1981).

Smith, Adam, *The Theory of Moral Sentiments* (Indianapolis: Liberty Classics, 1982).

Smith, Warren W., *Confucianism in Modern Japan* (Tokyo: Hokuseido Press, 1959).

Sombart, Werner, *The Jews and Modern Capitalism* (New York: E.P. Dutton, 1913).

_____, *The Quintessence of Capitalism* (New York: Dutton and Co., 1915).

Song, Byong-Nak, *Rise of the Korean Economy* (Hong Kong: Oxford University Press, 1990).

Sorenson, Clark, «Farm Labor and Family Cycle in 'Traditional Korea and Japan,» *Journal of Anthropological Research* 40 (1984): 306 - 323.

Sorge, Arndt and Warner, Malcolm, *Comparative Factory Organization: An Anglo-German Comparison on Manufacturing, Management, and Manpower* (Aldershot: Gower, 1986).

Soskice, David, «Reconciling Markets and Institutions: The German Apprenticeship System,» Wissenschaftszentrum Berlin and Oxford University, Institute of Economic and Statistics, 1992.

Sowell, Thomas, *Essays and Data on American Ethnic Groups* (Washington, D.C.: Urban Institute, 1978).

_____, *Ethnic America: A History* (New York: Basic Books, 1981).

_____, Thomas, *Race and Culture: A World View* (New York: Basic Books, 1994).

_____, Thomas, «Three Black Histories,» *Wilson Quarterly* (Winter 1979): 96 - 106.

Stark, Rodney and Finke, Roger, «How the Upstart Sects Won America: 776 - 1850,» *Journal/or the Scientific Study of Religion* 28 (1989): 27 - 44.

Steers, Richard, Shin, Y. et. al., *The Chaebol: Korea's New Industrial Might* (New York: Harper Business, 1989).

Steinberg, David, «Sociopolitical Factors and Korea's Future Economic Policies,» *World Development* 16 (1988): 19 - 34.

Stern, Fritz, *The Politics of Cultural Despair: A Study in the Rise of German Ideology* (Berkeley: University of California Press, 1974).

Stigler, George and Becker, Gary S., «De Gustibus Non Est Disputandum,» *American Economic Review* 67 (1977): 76 - 90.

Stix, Gary, and Wallich, Paul, «Is Bigger Still Better?» Scientific American 271 (March 1994): 109.

Stokes, Randall G., «The Afrikaner Industrial Entrepreneur and Afrikaner Nationalism,» *Economic Development and Cultural Change* 22 (1975): 557 - 559.

Stoll, David, *Is Latin America Turning Protestant? The Politics of Evangelical Growth* (Berkeley: University of California Press, 1990).

Strauss, Leo, *The Political Philosophy of Thomas Hobbes: Its Basis and Genesis* (Chicago: University of Chicago Press, 1952).

Tang, Thomas Li-ping and Tzeng, J. Y, «Demographic Correlates of the Protestant Work Ethic,» *Journal of Psychology* 126 (1991): 163 - 170.

Tawny, R. H., *Religion and the Rise of Capitalism* (New York: Harcourt, Brace and 7orld, 1962).

Taylor, A. J. P., Bismarck: *The Man and Statesman* (New York: Vintage Books, 1967).

Taylor, Frederick Winslow, *The Principles of Scientific Management* (New York: Harper Brothers, 1911).

Thudrow, Lester, *Head to Head: The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America* (New York: Warner Books, 1993).

Tocqueville, Alexis de, *Democracy in America*. 2 vols. (New York: Vintage Books, 1945).

_____, *The Old Regime and the French Revolution* (New York: Doubleday Anchor, 1955) .

Toffler, Alvin and Toffler, Heidi, *war and Anti-war: Survival at the Dawn of the 21st Century* (Boston: Little, Brown and Co., 1993).

Troeltsch, Ernst, *The Social Teaching of the Christian Churches* (New York: Macmillan, 50).

Tsui, Ming, «Changes in Chinese Urban Family Structure,» *Journal of Marriage and e Family* 51 (1989): 737 - 747.

Tu, Wei-Ming, *Confucian Ethics Today* (Singapore: Curriculum Development Institute of Singapore, 1984).

Tully, Shawn, «Raiding a Company's Hidden Cash,» *Fortune* 130 (1994): 82 - 89.

Turner, Jonathan H. and Bonacich, Edna, «Toward a Composite Theory of Middle. an Minorities,» *Ethnicity* 7 (1): 144 - 158.

Turner, Paul, «Religious Conversions and Community Development,» *Journal for the Scientific Study of Religion* 18 (1979): 252 - 260.

Turpin, Dominique, «The Strategic Persistence of the Japanese Firm,» *Journal of Business Strategy* (1992): 49 - 52.

Tyson, Laura D'Andrea, *Who's Bashing Whom? Trade Conflicts in High-Technology Industries* (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1993).

Umesao, Tadao, Befu, Harumi et. al., eds., «Japanese Civilization in the Modern World: Life and Society,» *Senri Ethnological Studies* 16 (1984): 51 - 58.

U.S. Bureau of the Census, *Changes in American Family Life*, P-23, no. 163, (Washington: U.S. Government Printing Office, 1991).

_____, *Family Disruption and Economic Hardship: The Short-Run Picture/or Children (Survey of Income and Program Participation)*, p-70, no. 23 (Washington: U.S. Government Printing Office, 1991).

_____, *Poverty in the United States*, P-60, no. 163 (Washington: U.S. Government Printing Office, 1991).

_____, *Studies in Marriage and the Family*, P-23, no. 162 (Washington: U.S. Government Printing Office, 1991).

Van Wolferen, Karel, *The Enigma of Japanese Power: People and Politics in a Stateless Nation* (London: Macmillan, 1989).

Vogel, Ezra F. and Lodge, George C., eds., *Ideology and National Competitiveness* (Boston: Harvard Business School Press, 1987).

Wade, Robert, «East Asian Financial Systems as a Challenge to Economics: Lessons from Taiwan,» *California Management Review* 27 (1985): 106 - 127.

Walraven, B.C.A., «Symbolic Expressions of Family Cohesion in Korean 11-adition,» *Korea Journal* 29 (1989): 4 - 11.

Watson, James L., «.Agnates and Outsiders: Adoption in a Chinese Lineage,» *Man* 10 (1975): 293 - 306.

Watson, James L., «Chinese Kinship Reconsidered: Anthropological Perspectives on Historical Research,» *China Quarterly* 92 (1982): 589 - 627.

Weber, Max, *From Max Weber: Essays in Sociology* (New York: Oxford University Press, 1946).

_____, *General Economic History* (New Brunswick, N.J.: 11-ansaction Books, 1981).

_____, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (London: Allen and Unwin, 1930).

_____, *The Religion of China: Confucianism and Taoism* (New York: Free Press, 1951).

Whitley, Richard D., «Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization,» *Organization Studies* 11 (1990): 47 - 74.

_____, Richard D., «The Social Construction of Business Systems in East Asia,» *Organization Studies* 12 (1991): 47 - 74.

Whyte, Martin King, «Rural Economic Reforms and Chinese Family Patterns,» *China Quarterly* No. 130 (1992): 316 - 322.

Whyte, William H., *The Organization Man* (New York: Simon and Schuster, 1956).

Wiener, Martin J., *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit, 1850 - 1980* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).

Wildavsky, Aaron, «Choosing Preferences by Constructing Institutions: A Cultural Theory of Preference Formation,» *American Political Science Review* 81 (1987): 3 - 21.

Wildavsky, Aaron and Drake, Karl, «Theories of Risk Perception: Who Fears What and Why?» *Daedalus* 119 (1990): 41 - 60.

Willems, Emilio, *Followers of the New Faiths: Culture, Change and the Rise of Protestantism in Brazil and Chile* (Nashville: Vanderbilt University Press, 1967).

_____, «Protestantism as a Factor of Culture Change in Brazil,» *Economic Development and Cultural Change* 3 (1955): 321 - 333.

Williamson, Oliver E., *Corporate Control and Business Behavior* (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1970).

_____, Oliver E., «The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach,» *American Journal of Sociology* 87 (1981): 548 - 577.

_____, «The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes,» *Journal of Economic Literature* 19 (1981): 1537 - 156.

_____, *The Nature of the Firm: Origins, Evolution and Development* (Oxford: Oxford University Press, 1993).

_____, «The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations,» *American Economic Review* 61 (1971): 112 - 123.

Wilson, James Q., «The Family-Values Debate,» *Commentary* 95 (1992): 24 - 31.

_____, *The Moral Sense* (New York: Free Press, 1993).

_____, *Negro Politics: the Search for Leadership* (Glencoe, ID.: Free Press, 1960).

Wilson, Kenneth L. and Martin, W. A., «Ethnic Enclaves: A Comparison of the Cuban and Black Economies in Miami,» *American Journal of Sociology* 88 (1982): 138 - 159.

Wilson, Kenneth L. and Portes, Alejandro, «Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami,» *American Journal of Sociology* 36 (1980): 295 - 319.

Winter, J. Alan, The Poor: *A Culture of Poverty, or a Poverty of Culture?* (Grand Rapids, Mich.: William B. Eerdmans, 1971).

Wolf, Margery, *The House of Lim* (New York: Appleton, Century, Crofts, 1968).

Womack, James P., Jones, D. et. al., *The Machine that Changed the World: The Story of Lean Production* (New York: Harper Perennial, 1991).

Wong, Siu-lun, «The Chinese Family Firm: A Model,» *British Journal of Sociology* 36 (1985): 58 - 72.

World Bank, *The East Asian Economic Miracle* (Oxford: Oxford University Press, 1993).

Yamamoto, Shichihei, *The Spirit of Japanese Capitalism and Selected Essays* (Lanham, Md.: Madison Books, 1992).

Yanagi, Soetsu, *The Unknown Craftsman. A Japanese Insight into Beauty* (Tokyo and New York: Kodansha International, 1989).

Yang, C. K., *Religion in Chinese Society: A Study of Contemporary Social Functions of Religion and Some of Their Historical Factors* (Berkeley: University of California Press, 1961).

Yoshimori, Masaru, «Sources of Japanese Competitiveness. Part I,» *Management Japan* 25 (1992): 18 - 23.

Yoshinari, Maruyama, «The Big Six Horizontal Keiretsu,» *Japan Quarterly* 39 (1992): 186 - 199.

Yoshitomi, Masaru, «Keiretsu: An Insider's Guide to Japan's Conglomerates,» *Economic Insights* 1(1990): 15 - 17.

Zhangling, Wei, «The Family and Family Research in Contemporary China,» *International Social Science Journal* 126 (1986): 493- 509.

مطبعة كركي

قريطم - بيروت - تلفاكس: 862500 1 961+

E-mail: print@karaky.com